

المحاضرة الرابعة

الطلب

الطلب اصلاً : الكميات التي يطلبها المستهلك قصد اشباع
رغبه معينه

ك الذي يحتاج الى الأكل يطلب الأكل والذي يحتاج الماء يطلب
الماء وهكذا . .

الطلب نظرياً : يتحقق الطلب عند استكمال الرغبة في سلعة
ما

والقدرة على اقتنائها والمعلومة حول مواصفات السلعة .

هناك ٣ عناصر لكي يتحقق الطلب في السوق :-

١- **الرغبة** : أي أن نرغب في الشيء

٢- **القدرة الشرائية** : أن نقدر على الشراء أو اقتناء تلك السلعة

٣- **المعلومة** : أي أن تكون لدينا معلومات ومواصفات حول
السلعة التي نريد

ف عندما تكون لدينا المعلومة ولا نرغب في الشيء لن يتحقق
الطلب .

مثلاً : عندما نرغب في الشيء ولنا معلومه حول هذا الشيء
الذي نرغب فيه

ولكن ليس لدينا القدرة على الشراء فلا يتحقق الطلب .

- قانون الطلب :

من الناحية الاقتصادية نرى أن هناك علاقة معينة بين الأسعار
و بين الكمية التي تطلب ،
ف المستهلك عندما يلاحظ إنخفاض في الأسعار يميل إلى زيادة
الطلب

وعندما يلاحظ إرتفاع في الأسعار يميل إلى خفض الطلب ،
فنقول أن هناك علاقة عكسيّة بين الطلب وبين الأسعار .

عندما ندرس أثر عناصر الطلب على سلوك المستهلك نثبت
مجموعة من العناصر

ونركز على عنصر واحد ، مثلاً نقول أن الأسعار تؤثر على الطلب
طبعاً هناك

عناصر أخرى تؤثر على الطلب لكننا نجمدها ونفترض أنها لا تتغير
حتى نقيس

أثر الإرتفاع في الأسعار أو الإنخفاض في الأسعار على الكمية
المطلوبه .

لدينا عدة محددات بالإضافة إلى سعر السلعة وهذا التأثير
المباشر أو التأثير القوي

الذي يدل على العلاقة العكسيّة بين الكميّة المطلوبه و الأسعار ،

العناصر أو العوامل التي تحدد الطلب (مقومات الطلب)

:

هناك عامل الدخل : فالمستهلك الذي لديه دخل متوسط لن
يتصرف

أو لن يطلب السلع مثلما لديه دخل منخفض ولديه دخل مرتفع
له سلّم من الطلبات تختلف عن الذي هو فقيره وغير ذلك .

_ السلع البديله : مثلاً نقول نرغب في شراء سلعه معينه
وهذه السلعه لها بديل

وتتهز اسعار السوق بالنسبه للسلعتين فإذا أفترضنا أن السلعه
البديله انخفض سعرها

بالمقارنه مع السلعه الأولى ف نميل إلى شراء السلعه البديله
ولذلك فإن

سعر السلعه البديله له أثر على الطلب على السلعه الأولى
، مثلاً ،

ف كلما أنخفضت أسعار السلعه البديله قل الطلب على السلعه
الأولى .

* السلع البديله : لها دور اساسي في الطلب على سلع معينه
وكذلك هناك سلع

مكمله ، أسعار السلع المكمله لها نفس الأثر بالمقارنه مع اسعار
السلع المعينه

مثلاً لدينا سلعه رقم (١) و سلعه رقم (٢) ، وسلعه رقم (٢)
تكمل السلعه رقم (١)

لو أفترضنا أن اسعار السلعه رقم (١) إنخفضت وسلعه رقم (٢)
أرتفعت

فإن إنخفاض السلعه رقم (١) يدعو للمزيد من الطلب على
السلعه رقم (١)

لكن إرتفاع السلعه رقم (٢) المكمله للسلعه رقم (١) يدعو إلى
إنخفاض الطلب

على السلعة رقم (٢) وبإعتبار أن هناك تكامل بين السلعة رقم (١) و (٢)

فإن الطلب لن يزيد على السلعة رقم (٢) بسبب أن هناك إرتفاع في أسعار السلعة

رقم (٢) ولن يزيد أيضاً على السلعة رقم (١) حتى وإذا أنخفضت أسعارها ،

وحتى نبسط المسألة . .

أن التغيير الذي يحدث في الطلب على سلعة معينة مرتبط بـ أسعار السلعة المكمله

إذا أنخفضت أسعار السلعة المكمله يزيد الطلب على السلعة رقم (١)

لأن أسعار السلعة رقم (٢) أنخفض لكن إذا أرتفعت أسعار السلعة رقم (٢)

سينخفض الطلب على السلعة رقم (١) لأن السلعة رقم (١) مكمله للسلعة رقم (٢)

_ أذواق المستهلكين : هذا شئ مهم جداً بالنسبه لسلوك الطلب

عندما يرغب الإنسان في شئ معين فإنه يسعى في الطلب للحصول على هذا الشئ ، إذا كان مثلاً لا يتذوق هذا الشئ أو لا يقبله

أو لا يرغب فيه أو أن عاداته الإستهلاكيه ترفض هذا الشئ فإنه لن يطلب تلك الكميّه .

حتى وإن كانت السلعة مجانيّه ولا نرغب فيها لن نطلبها

حتى وإن كان السعر يساوي الصفر أو كان السعر يرتفع
لكن لا نرغب في هذا الشيء لن نطلبه لأن الذوق له دور كبير
على مستوى الطلب .

_ الأسعار المتوقعه في المستقبل : مرتبط بالأسعار
المتوقعه في المستقبل

سواء كان المستقبل القريب أم البعيد ، مثلاً إذا كان المستهلك
يتوقع ارتفاع

في الأسعار مثلاً نقول لدينا سلعه معينه ونتوقع ارتفاع بـ ٢٠%
في اسعار هذه

السلعه فنعمل على شراءها الآن قبل أن ترتفع الأسعار أو
العكس إذا توقعنا

إنخفاض في الأسعار بعد شهر أو بعد ٣ اسابيع فنعمل على
العكس بحيث نشترى

الكميه حتى نوفر من الميزانيه .

_ عدد المستهلكين : لو أخذنا سلعة معينه يرغب فيها عدد من
الناس

إذا كان العدد الذي يرغب في السلعه قليل فسيكون الطلب قليل
إذا كان العدد الذي يرغب في السلعه كبير وبالملايين فسيكون
الطلب كبير

وضخم حسب هذا العدد (حجم السوق) .

_ **سعر السلعة** . . التحليل الإقتصادي وضح أو أفرز ما يسمى بـ
أثرين

أثر الدخل و أثر الإستبدال .

عندما تهتز الأسعار يحدث أثر الدخل ويحدث أثر الإستبدال .

ما معنى أثر الدخل ؟

مثلاً الإرتفاع في الأسعار . . الأسعار كانت ١٠٠ صارت ١٢٠
إذاً لدينا هنا زياده في الأسعار بـ نسبة ٢٠% طبعاً هذا سيأكل
من قدره

الشرائيه للمستهلك ، ف الميزانية التي ستنفق على الإستهلاك
أو على الطلب

لن تكون كافيه بعد إرتفاع الأسعار فنقول أن إرتفاع الأسعار أكل
من قدره

الشرائيه أو أن القدرة الشرائيه تراجعت عندما أرتفعت الأسعار
في السوق .

كذلك إرتفاع الأسعار يدفع المستهلك نحو إستبدال هذه السلعه
,

لو أفترضنا مثلن لدينا سلعه (أ) أرتفع سعرها ولدينا سلعه (ب)
سلعه بديله

سيقلل من الشراء من السلعه (أ) أو يلغي الشراء من السلعه
(أ) و يتجه نحو

السلعه (ب) ، لماذا ؟ لأن هذه السلعه بديله .

هذا الإستبدال يشترط أن اسعار السلعه (ب) لم ترتفع أو أنها
بقيت مستقره

أو على أحسن تقدير إنخفضت اسعارها فيكون الإتجاه عقلاني
والخيار يكون

اقتصادي بالنسبه للمستهلك .

* مبررات العلاقة العكسيه بين الطلب والأسعار ممكن أن تكون
عبر

المنافع الحديّه ، نحن تكلمنا عن المنفعه الحديه في المحاضره
السابقه

وقلنا أنه كلما زاد الإستهلاك أوكلما زاد الإشباع المادي
للمستهلك كلما

ضعفت أو تقلصت أو تراجعت المنفعه الحديّه .

فهذا السلوك يعطينا علاقته عكسيه بين الكميّه المستهلكه و بين
المنفعه الحديه

ف كأن المنفعه الحديه عبارته عن أسعار " كلما أنخفضت الأسعار
كلما زاد الطلب "

أو " كلما أرتفعت الأسعار قل الطلب " هذا مبرر للعلاقه العكسيه
بين الطلب

وبين الأسعار ،

_ الدخل : ممكن للطلب أن يتغير من مستوى إلى مستوى تبعاً
للتغيير في الأسعار

كذلك ممكن للطلب أن يتحول أو يتغير كلياً عندما يزداد الدخل ،

يكون الإنسان مثلاً له دخل متوسط فيرتفع دخل هذي الأسره
فينتقل الطلب

إلى مستويات مختلفه أو يتم شراء سلع لم يكن للمستهلك في
السابق

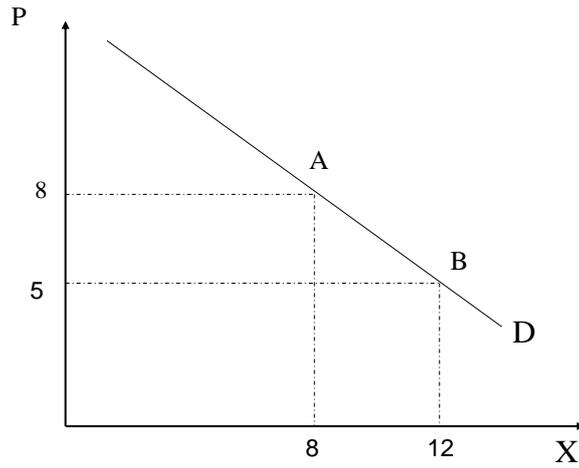
القدره على شرائها ،

التغير الذي يحدث في الطلب :

هناك نوعان :

١- التغير الذي يحدث في الطلب بشكل ذاتي :

فينتقل الطلب من كميته إلى كميته تبعاً للتغيير في الأسعار ،



الحركة الذاتية للطلب



عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد
Deanship of E-Learning and Distance Education

[١٠]

جامعة الملك فيصل
King Faisal University



- التغيير الإنتقالي للطلب :

كون أن الطلب بدأ ينتقل إلى اليمين (يرتفع أو يزيد)

أو أنه ينتقل إلى اليسار (ينخفض أو ينقص)

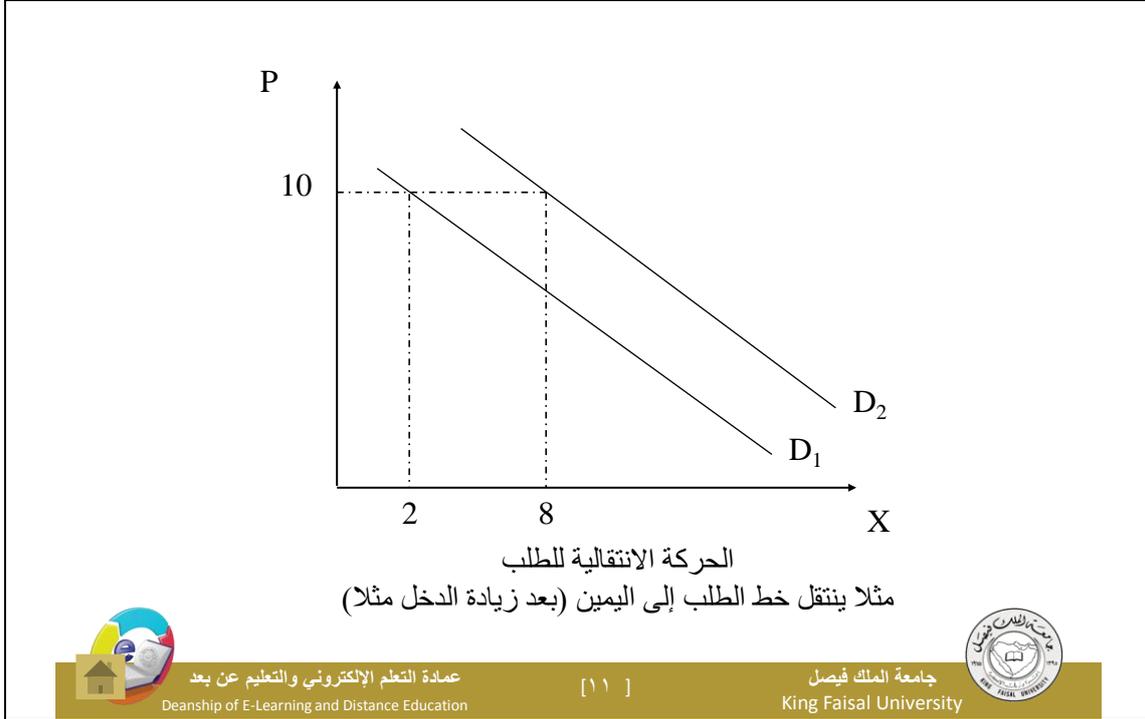
لو أفترضنا أن دخل المستهلك أرتفع أو تحسن الوضع المادي للمستهلك

فيميل إلى طلب أكبر ف تحدث حركه إنتقاليه للطلب أن ينتقل الطلب إلى اليمين

مثلاً كان يطلب ٤ سلع ف صار يطلب ٥ سلع

أو كان يطلب من السلعه الواحده ٤ وحدات ف صار يطلب ٦ وحدات

ف هذا يدفع الطلب للإرتفاع ،



بالتوفيق للجميع

أختكم،،

إستثنائيه& الماسة الحساسة

