

معنى الطلب:

يتكون الطلب من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن أن تشتري من قبل الأفراد والمشاريع بأسعار معينة في وقت معين. لذا فالطلب هو عبارة عن جدول بالكميات الكلية التي يكون المشترون المحتملون مستعدون لشرائها بأسعار معينة. والطلب بهذا المعنى يتكون من عنصرين:

الأول: عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة.

الثاني: عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء.

أي لكي يكون هناك طلب يجب أن تكون هناك الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية، وهذا يعني أن الرغبة غير المصحوبة بالقدرة الشرائية لا تعد طلباً.

قانون الطلب:

من ملاحظة التعريف أعلاه نجد ان هناك علاقة بين السعر من ناحية والكمية المطلوبة من ناحية أخرى، أي ان الكمية المطلوبة (حسب التعريف أعلاه) لا تتأثر بغير سعر السلعة نفسها أي إنها لا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى، كأسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة) والدخل النقدي للمستهلك وذوق المستهلك، والتي يفترض ثابتهما (رغم إنها في الواقع ليست كذلك)، لذا فالعلاقة تتمثل بين السعر والكمية المطلوبة وهي العلاقة التي يؤثر فيها السعر كونه متغيراً مستقلاً على الكمية المطلوبة كونها متغيراً تابعاً وليس العكس. هذه العلاقة العكسية بين هاتين الظاهرتين تسمى بقانون الطلب.

وإذا ما اعتبرنا أن المتغير المستقل الوحيد هو السعر، نجد بأن الكمية المطلوبة من سلعة ما تزداد كلما أنخفض سعر هذه السلعة وتنخفض كلما ارتفع سعرها، أي ان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها علاقة عكسية.

ويوجد سببان رئيسيان لتفسير العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة، هما:

الأول: في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) يجد المستهلك نفسه في وضع لا يسمح له إلا بشراء كمية من هذه السلعة أقل من السابق لأن دخله الحقيقي قد إنخفض، وبالعكس في حالة إنخفاض سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فإن المستهلك يجد أن دخله النقدي يسمح له بشراء المزيد منها لأن إنخفاض السعر يعني إرتفاع الدخل الحقيقي وهذا يطلق عليه إصطلاح أثر الدخل.

ثانياً: في حالة إرتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) يجعل هذه السلع تصبح أرخص نسبياً من السلعة التي أرتفع سعرها، لذا نجد المستهلك يقلل من إستهلاكه لهذه السلعة. أما في حالة إنخفاض سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) فإن هذه السلع تصبح أغلى نسبياً من السلعة التي إنخفض سعرها، لذا يحاول المستهلك أن يحصل على المزيد منها والتقليل من السلع الأخرى. وهذا ما يطلق عليه إصطلاح أثر الإحلال.

العوامل المؤثرة على الطلب:

1- الأسعار:- تؤثر الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً متبايناً، وكما يلي:

أ- سعر السلعة نفسها: في الظروف الاعتيادية كلما أرتفع سعر السلعة إنخفضت الكمية المطلوبة منها، والعكس بالعكس.

ب- أسعار السلع المنافسة (البديلة): هناك العديد من السلع التي يمكن أن تحل إحداها محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة ولهذا تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر. فإذا أرتفع سعر الشاي مثلاً أرتفاعاً كبيراً فإن ذلك قد يؤدي إلى زيادة الطلب على القهوة إذا بقي سعرها ثابتاً لأنها في هذه الحالة تكون

أرخص نسبياً لذا ينتقل إليها المستهلكون لأنها تعد بديلاً، أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة لها هي علاقة طردية.

ج- أسعار السلع المكملة: وهي السلع التي يجب شراؤها جنباً إلى جنب مع السلع الأخرى، لأن من غير الممكن مثلاً استخدام السيارة بدون بنزين. فالبنزين يعد سلعة مكملة للسيارة، ولهذا فالتغيرات في أسعار البنزين لا بدّ وأن تنعكس في الكميات المطلوبة من السيارات، والعلاقة بينهما تكون عكسية، أي إذا ارتفع سعر البنزين تنخفض الكمية المطلوبة من السيارات. وهذا عكس ما هي عليه الحال مع السلع البديلة.

د- التوقعات في الأسعار: إذا توقّع المستهلك إن سعر سلعة ما سيرتفع فإنّ هذا التوقّع سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها خاصة إذا كانت السلعة قابلة للتخزين. كما ويحصل العكس إذا ما توقّع بأن الأسعار ستتنخفض فإنه يقلل طلبه من هذه السلعة.

2- الدخل: تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات في دخله أيضاً. فإذا ارتفع دخل المستهلك فإن ذلك سيدفعه إلى أن يزيد من أنفاقه، أي يزيد طلبه، وبالعكس إذا إنخفض دخل المستهلك أو إذا كان هناك توقّع بإنخفاضه فإن ذلك من شأنه أن يلزم المستهلك بأن يقلل من طلبه على السلع عموماً وعلى بعض السلع بشكل خاص.

تغيّر ذوق المستهلك: تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها أيضاً. فقد يغيّر المستهلك طلبه ليس بسبب تغير سعر السلعة أو بسبب تغير دخله إنما قد يفعل ذلك بسبب تغير ذوقه نتيجة لظهور سلعة جديدة، فمثلاً تحوّل طلب المستهلك من أجهزة الموبايل العادية إلى أجهزة الموبايل الحديثة وقد أدى هذا التحوّل إلى تقليل الطلب على الأجهزة العادية وزيادته على الأجهزة الحديثة.