الطلب Demand

من الملاحظ في حياة الفرد أو المجتمع الاقتصادية أن لها جانبان، يتمثل أحدهما بالاستهلاك والآخر بالإنتاج، ومن هنا كان الاستهلاك والإنتاج ركنان أساسيان في النشاط الاقتصادي، ويأخذ الاستهلاك صوراً متعددة تدخل جميعها في إطار تحليل ودراسة الطلب الذي يعبر عن سلوك المستهلكين تجاه الإقبال على اقتناء السلع والخدمات المتاحة، أما الإنتاج فيأخذ بدوره صوراً متعددة تدخل جميعها في إطار تحليل ودراسة العرض الذي يعكس وجهة نظر المنتجين نحو توجيه مواردهم الاقتصادية والتغيرات التي تطرأ على استغلالها والناتجة عن التغيرات التي تحدث في أثمان تلك الموارد أو إنتاجها أو خدماتها ولهذا سوف نتناول في دراستنا الطلب والعرض والأسعار .

الطلب Demand

يرغب الإنسان في حياته العادية إلى اقتناء السلع والخدمات التي يرى فيها منافع خاصة تستطيع أن تشبع رغباته الملحة، إلا أنه قد يعجز في الحصول على تلك السلع لأنه لا يملك موارد مالية كافية ورغبة الإنسان بهذه الصورة غير المعززة بالقدرة الشرائية لا تُعد طلباً، وذلك لأن رغبته هذه لن تؤثر في الكميات المعروضة للبيع من تلك السلع في السوق أو على أثمانها فهي رغبة عاجزة لا تستند إلى قوة شرائية تعززها.

أما إذا رافق تلك الرغبة لدى الفرد مقدرة شرائية يستطيع بمقتضاها الحصول على السلعة فإن الرغبة في هذه الحالة لها تأثير معين على الكميات المعروضة للبيع وعلى الثمن الذي تباع فيه ، ويعرف الطلب اقتصادياً على سلعة معينة بأنه تلك الكمية التي يرغب المشترون والمستعدون لدفع الثمن لاقتنائها بسعر معين وزمن معين مع بقاء العوامل المؤثرة الأخرى ثابتة، وتعرف الكمية المطلوبة من سلعة ما بأنه الكمية المحددة من بين مجموعة من الكميات المطلوبة وعند سعر معين من بين مجموعة من الأسعار خلال فترة زمنية معينة .

هذا وللطلب على سلعة معينة نوعان أحدهما يسمى بالطلب الفردي الذي يشير إلى الكميات المشتراة من سلعة معينة وعند سعر معين وفي زمن معين من قبل الفرد، والآخر يسمى بالطلب العام الذي يشير إلى الكميات المختلفة المشتراة من سلعة معينة بواسطة مجموعة من الأفراد عند سعر معين

ومن النادر ما يهتم الاقتصاديون أو التجار بالطلب الفردي، بل يضعون جلّ اهتمامهم بالطلب العام لمجموع الأفراد المستهلكين لسلعة معينة وفي سوق معين .

قانون الطلب Law of Demand

بعد أن تعرفنا على المعنى الاقتصادي للطلب، يمكن التوضيح بأن هناك قاعدة أو قانون يحكم هذا الطلب في النشاط الاقتصادي، وهذا القانون يدخل في إطار تحليل ماذا يحدث للكمية التي يطلبها المستهلك الفرد من سلعة معينة عندما يتغير سعر تلك السلعة بالارتفاع أو الانخفاض في السوق .

يلاحظ أنه كلما انخفض سعر سلعة معينة في سوق معين مع بقاء العوامل المؤثرة على الطلب ثابتة كلما ازدادت الكمية المطلوبة منها عند هذا السعر، وكلما ارتفع سعر السلعة في السوق قلّت الكمية المطلوبة منها؛ أي أن هناك علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها، وهذه العلاقة هي ما تدعى بقانون الطلب، وطبعاً ليس ثمن السلعة هو العامل الوحيد الذي يؤثر على الكمية المطلوبة منها في السوق، بل هناك عوامل أخرى تؤثر على الطلب تسمى محددات الطلب .

جدول الطلب Demand Schedule

إن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تتغير بتغير سعر هذه السلعة، فتزداد الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض سعرها، وتقلّ الكمية المطلوبة من السلعة إذا ارتفع سعرها، وجدول الطلب يصف الكميات المختلفة من السلعة المطلوبة عند مستويات مختلفة من أسعار هذه السلعة، ويمكن توضيح ذلك في الجدول (1) الذي يبين الكميات المطلوبة من سلعة (أ) عند الأسعار المختلفة المقابلة لها :

جدول (1) جدول الطلب

سعر الوحدة (وحدة نقدية)	الكمية المطلوبة من السلعة أ (وحدة وزن)
25	20
15	40
10	60
8	80
4	100

يُلاحظ من الجدول أن قانون الطلب واضح تماماً، حيث العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والسعر، فعندما كان سعر السلعة أ (25) وحدة نقدية كانت الكمية المطلوبة (20) وحدة وزن، وعندما انخفض السعر إلى (15) وحدة نقدية ازدادت الكمية المطلوبة إلى (40) وحدة وزن حتى وصلت إلى (100) وحدة وزن عندما انخفض سعر السلعة إلى (4) وحدة نقدية .

منحنى الطلب **Demand Curve**

لو قمنا بتمثيل البيانات الواردة في الجدول رقم (1) برسم بياني، حيث تمثل الكميات المطلوبة على المحور الأفقي والأسعار على المحور العمودي، فإنه يظهر لدينا منحنى الطلب الذي يعكس لدينا العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة :

يلاحظ على منحني الطلب أنه ينحدر إلى الأسفل وإلى اليمين، ومعنى ذلك أنه كلما انخفض الثمن زادت الكمية المطلوبة وهذا ما يعرف اقتصادياً بتمدد الطلب، وكلما ارتفع الثمن انخفضت الكمية المطلوبة وهذا ما يعرف اقتصادياً بانكماش الطلب، كما يلاحظ أيضاً أنه لا يتصل بالمحور الرأسي أو الأفقي، ويرجع ذلك إلى أنه لو اتصل بالمحور الرأسي الذي يعبر عن الأسعار فهذا يعني أنه يوجد سعر

لكمية مقدارها صفراً وهذا غير منطقي، كما لو اتصل بالمحور الأفقي فهذا يعني أنه يمكن الحصول على كمية ما من السلعة عند السعر (صفر) وهذا غير منطقي أيضاً .

وتُعد ظاهرة انحدار منحني الطلب إلى الأسفل واليمين من أحد الصفات المهمة التي يتميز بها منحني الطلب، وهذه الظاهرة توصف أحياناً بأن منحنى الطلب ذو انحدار سالب، ويرجع السبب في ذلك إلى العوامل الرئيسة الآتية :

1- قانون تناقص المنفعة : استناداً إلى هذا القانون فإن المستهلك لا يرى وسيلة لتبرير موقفه تجاه اقتناء واستهلاك المزيد من وحدات السلع التي يرى فيها تناقص مستمر في منافعها الحدية إلا إذا انخفض سعرها، ومن هنا نشأت العلاقة العكسية بين السعر والكميات المطلوبة من السلعة التي تقضي بأن يكون منحني الطلب منحدراً إلى الأسفل واليمين .

2- الاختلاف في الدخل : إن الدخول ليست متساوية بين الأفراد المستهلكين، فأصحاب الدخول المرتفعة جداً يستطيعون شراء جميع ما يرغبون من السلع وبكميات كبيرة دون إحراج، أما أصحاب الدخل المحدود الذين يشكلون الشريحة الكبرى في المجتمع فهم لا يستطيعون شراء كثير من السلع ، بل كميات قليلة منها، وكلما انخفض دخل الفرد أو المجتمع زادت عدد السلع التي لا يستطيع شرائها بهدف الاستهلاك وعلى ذلك فإن أي انخفاض في سعر سلعة معينة سوف تصبح في متناول أيدي المستهلكين أصحاب الدخل المحدود، وكلما انخفض السعر أكثر دخل السوق أصحاب الدخل الأقل كمشترين ؛ أي يمكن القول بأنه كلما انخفض سعر سلعة معينة اشترى المستهلكون منها وحدات أكثر، وهذا ما يفسر لنا انحدار منحني الطلب إلى الأسفل وإلى اليمين .

3- الاختلاف في الأذواق : إذا كان هناك سلعة ما تناسب أذواق بعض الناس فإن هؤلاء يدفعون للحصول على وحدة منها سعراً أعلى مما يدفعه آخرون أقل رغبةً في هذه السلعة، نتيجة اختلاف الأذواق لكن عندما ينخفض ثمن الوحدة من هذه السلعة فإن الأشخاص الأقل رغبةً يقومون بشراء وحدات نتيجة انخفاض الثمن؛ أي زادت الكميات المطلوبة نتيجة انخفاض السعر، وهذا ما يفسر ظاهرة انحدار منحني الطلب من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين .

توجد هناك أحياناً بعض الاستثناءات التي تجعل شكل العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر تبدو بصورة معاكسة تماماً؛ أي كلما ارتفع السعر ازدادت الكمية المطلوبة (حالات شاذة)، ويرجع ذلك إلى:

1- الرغبة في التفاخر والمباهاة : توجد هناك بعض السلع مثل السيارات والمجوهرات فإذا ارتفع سعرها تدافع بعض الناس إلى شرائها (الطبقات الغنية) على اعتبارها سلعاً لا يقدر على شرائها إلا هذه الطبقة، الأمر الذي يعكس في رأيهم بيان تميزهم الاجتماعي والرغبة في التفاخر والتباهي .

2- توقعات التغير في الأسعار : من المشاهد في حياتنا العادية الإقبال الشديد على شراء مزيد من الكميات من سلعة معينة بالرغم من ارتفاع أسعارها، لأنهم يتوقعون مزيداً من الارتفاع في أسعار تلك السلعة وهذا ما يحدث في البورصات .

تغير الطلب

هو حالة الزيادة أو النقصان، ونعني بزيادة الطلب زيادة الكميات المطلوبة من سلعة معينة خلال مدة زمنية معينة عما كانت عليه مع إبقاء الأسعار على حالها، وأما نقصان الطلب نعني به نقصان الكميات المطلوبة من سلعة معينة خلال مدة زمنية معينة عما كانت عليه مع بقاء الأسعار على حالها

العوامل المؤثرة على تغير الطلب

ذُكر سابقاً أن الأسعار ليست هي وحدها التي تؤثر على الكميات المطلوبة، وإنما هناك عوامل أخرى إذا تغيرت أو تغير أي منها سيؤدي إلى تغير الطلب وتسمى أحياناً محددات الطلب وهي :

1- عدد المستهلكين

من المعروف أن زيادة عدد المستهلكين أو عدد السكان يعمل على زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند نفس مستوى الأسعار، فعلى سبيل المثال إذا زاد عدد الأطفال في مجتمع معين فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة الكميات المستهلكة من السلع الخاصة بالأطفال كالحليب والألعاب ... . ، وتكون هذه القاعدة صحيحة لكن بصورة عكسية فيما إذا نقص عدد السكان أو المستهلكين، الأمر الذي يجعل الكميات المستهلكة من السلع قليلة، وعلى هذا الأساس فإن أي تغير يحدث في عدد المستهلكين سيتبعه تغير في حالة الطلب الأصلي إلى حالة جديدة عند نفس مستوى الأسعار .

2- دخل المستهلكين

تلعب الزيادة في دخول المستهلكين أو قلتها دوراً كبيراً في زيادة أو نقص الكمية المشتراة من السلع، فلو فرضنا أن هناك زيادة حدثت في دخل فرد معين فإن طلبه على السلع المختلفة سوف يزيد، ومن الملاحظ أنه كلما زاد دخل الفرد ازداد استهلاكه من السلع غير الرخيصة (لحوم، فواكه، ...) بدرجة أكبر من استهلاك السلع الرخيصة؛ أي حالة الطلب لديه على السلع المختلفة تتغير، وعلى هذا الأساس يمكن القول بأنه إذا زاد دخل المجتمع أي ارتفع مستوى معيشته ستكون نتيجة ذلك تغير كبير في الطلب على السلع والخدمات، وغالباً ما يؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على السلع الكمالية وشبه الكمالية بدرجة أكبر من زيادة الطلب على السلع الرخيصة .

3- أذواق المستهلكين

الذوق مسألة نسبية تختلف بين شخص وآخر تجاه اقتناء واستهلاك السلع والخدمات، فأي تغير يحدث في أذواق المستهلكين يجعلهم يقبلون على شراء سلعة معينة فسوف يزداد الطلب على هذه السلعة، كما أن أي تغير في أذواقهم يجعلهم ينصرفون عن سلعة معينة سينخفض الطلب على هذه السلعة، فمثلاً لو انتشرت موضة لبس القبعات أو اقتناء نوع معين من الساعات اليدوية فإن هذا سوف يؤدي إلى زيادة الكميات المطلوبة من تلك السلع ، وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن أي تغير يحدث في أذواق المستهلكين سوف يؤدي إلى التغير في الكميات المطلوبة من السلع إن كان بالزيادة أو النقصان .

4- أسعار السلع الأخرى

غالباً ما يكون للسلعة مشابه أو بديل لها، وبالتالي أي تغير يحدث في أسعار السلع الأخرى البديلة عن أسعار السلعة الأصلية سيؤدي حتماً إلى تغيرات في الكمية المطلوبة من السلعة، فمثلاً لو فرضنا أن هناك ثلاث سلع بديلة للبرتقال البلدي واليافاوي وأبو صرة، وحدث أن ارتفع سعر البرتقال أبو صرة بدرجة محسوسة فهذا لا شك مبرر لكي يتوجه المستهلكون إلى اقتناء حاجاتهم من البلدي واليافاوي ويزيد الطلب عليهما بالوقت الذي ينقص فيه الطلب على أبو صرة، وإذا حدث العكس أن انخفض سعر أحد أنواع البرتقال الثلاثة بدرجة محسوسة فسوف تزيد الكميات المطلوبة من النوع الذي نقص سعره وبنفس الوقت تنقص الكميات المستهلكة من الأنواع الأخرى .

مرونة الطلب السعرية

رأينا فيما سبق بأن الكمية المطلوبة من سلعة معينة في وقت معين تزيد بانخفاض سعرها وتقل بارتفاعه، لكن التغير الذي يطرأ على الكميات المطلوبة نتيجة التغير في السعر يختلف من سلعة إلى أخرى، فبعض السلع نجد أن تغييراً بسيطاً في ثمنها يؤدي إلى تغير كبير في الكمية المطلوبة منها والبعض الآخر نجد أن تغييراً كبيراً في سعرها يؤدي إلى تغير قليل في الكمية المطلوبة منها، وبناءً على ذلك فإن مرونة الطلب السعرية هي درجة تأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة نتيجة التغير في سعرها مع ثبات العوامل الأخرى، وتتفاوت السلع فيما بينها تفاوتاً كبيراً من حيث درجة مرونة الطلب .

تحسب مرونة الطلب بالقانون الرياضي الآتي :

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

وبتطبيق هذا القانون فإن درجة مرونة الطلب تتراوح بين الصفر واللانهاية، ومن المهم التنويه أن درجة المرونة دائماً سالبة بسبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، لكن بغض النظر عن الإشارة أي عند أخذ القيمة المطلقة فإن :

1- إذا كانت النتيجة صفراً فإن الطلب يكون عديم المرونة .

2- إذا كانت النتيجة أقل من الواحد الصحيح فإن الطلب يكون غير مرن .

3- إذا كانت النتيجة مساوية للواحد الصحيح فإن الطلب يكون متكافئ المرونة .

4- إذا كانت النتيجة أكبر من الواحد الصحيح فإن الطلب يكون مرناً .

5- إذا كانت النتيجة لا نهاية فإن الطلب يكون لا نهائي المرونة (تام المرونة) .

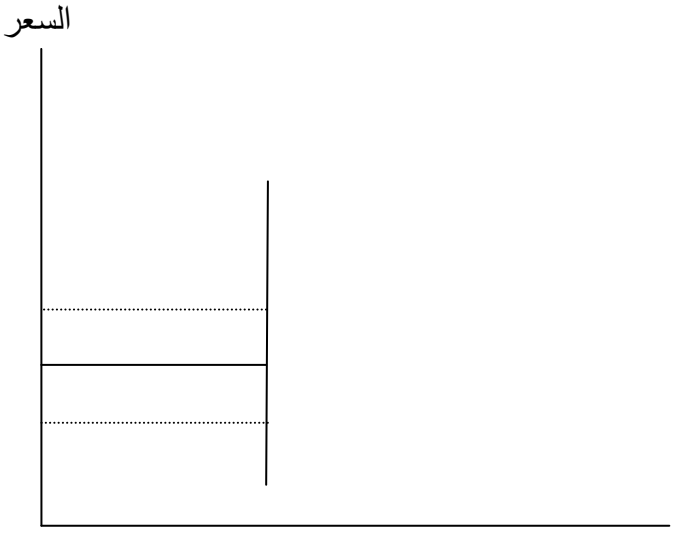
أولاً – الطلب عديم المرونة

يتميز بما يأتي :

أ – لا يؤدي التغير في السعر إلى أي تغير في الكمية المطلوبة، ومثال ذلك بعض السلع الضرورية للمستهلك التي تبقى الكميات المطلوبة منها ثابتة مهما ارتفع أو انخفض سعرها مثل سلعة الملح ، أو تاجر دخل في مزاد لشراء سلعة معينة فمجرد إصراره على شراء تلك الكمية المحددة من السلعة بأي ثمن فإن طلبه هذا يمثل الحالة المدروسة من حالات الطلب عديم المرونة .

ب – في هذه الحالة يكون المعامل العددي لمرونة الطلب مساوياً للصفر .

ج – يأخذ منحني الطلب شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي على الشكل الآتي :



مثال :

السعر : 2 5

الكمية : 4 4

نجد في هذا المثال أن السعر ارتفع بينما الكمية المطلوبة لم تتغير، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\frac{ك_2 - ك_1}{ك_1}}{\frac{س_2 - س_1}{س_1}}$$

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{2 - 5}{4} \Big/ \frac{4 - 4}{2} = 0$$

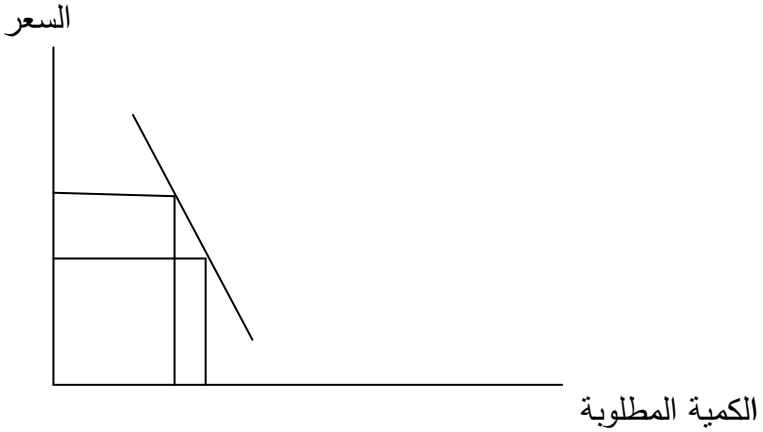
درجة المرونة تساوي الصفر فالطلب عديم المرونة .

ثانياً – طلب غير مرن

أ – إن التغير النسبي في السعر أكبر من التغير النسبي في الكمية المطلوبة، ومعنى ذلك أن تغيراً كبيراً في السعر يصاحبه تغيراً بسيطاً في الكمية المطلوبة .

ب – درجة مرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح .

ج – منحني الطلب في هذه الحالة شديد الانحدار على الشكل الآتي :



مثال :

السعر : 8 4

الكمية : 16 18

في هذا المثال نجد أن السعر قد تغير بشكل كبير، بينما الكمية المطلوبة تغيرت بشكل قليل، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

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

$$= \frac{ك_2 - ك_1}{س_2 - س_1} \div \frac{ك_1}{س_1}$$

$$= \frac{16 - 18}{8 - 4} \div \frac{16}{8}$$

$$= -0.25$$

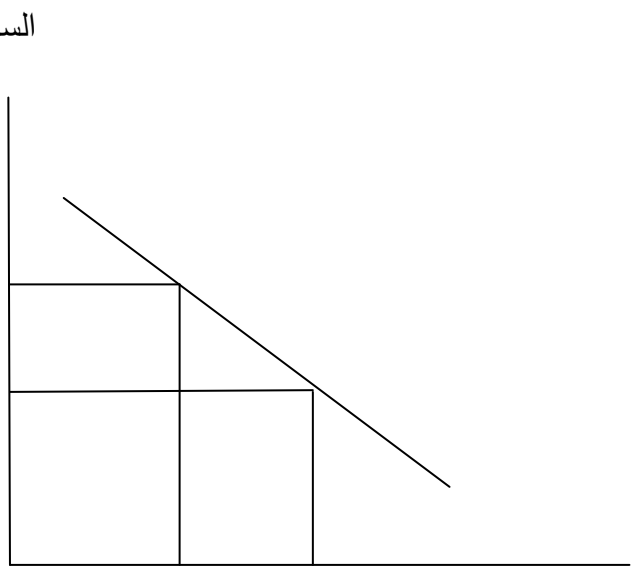
درجة المرونة أقل من الواحد الصحيح (بغض النظر عن الإشارة) فالطلب غير مرن .

ثالثاً – طلب متكافئ المرونة

أ – التغير النسبي في السعر يؤدي إلى نفس التغير النسبي في الكمية المطلوبة .

ب – درجة مرونة الطلب مساوية للواحد الصحيح .

ج – منحنى الطلب يأخذ شكل انحدار متوسط بين المحور الأفقي والعمودي على الشكل الآتي :



مثال :

السعر : 10 12

الكمية : 25 20

في هذا المثال نجد أن السعر قد تغير نسبياً بنفس التغير النسبي للكمية المطلوبة، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1} \Big/ \frac{\text{ك}_1}{\text{س}_1}$$

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{25 - 20}{10 - 12} \Big/ \frac{25}{10} = -1$$

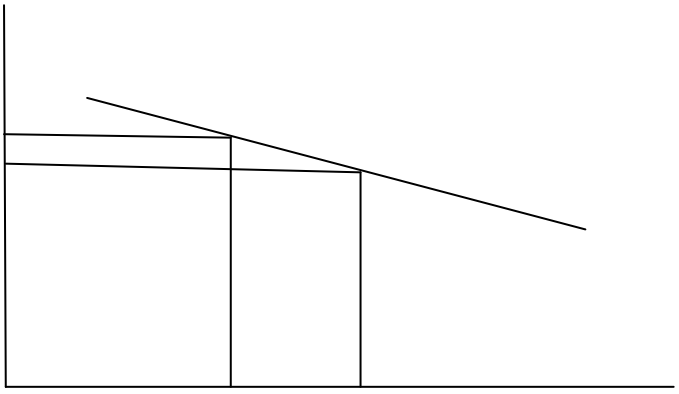
درجة المرونة تساوي الواحد الصحيح (بغض النظر عن الإشارة) فالطلب متكافئ المرونة .

رابعاً – طلب مرن

أ – التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر .

ب – درجة مرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح .

ج – منحني الطلب قليل الانحدار على الشكل الآتي :



نلاحظ من الشكل أن التغير النسبي في السعر أقل من التغير النسبي في الكمية المطلوبة .

مثال :

السعر : 30 26

الكمية : 40 65

في هذا المثال نجد أن السعر قد تغير بشكل قليل، بينما الكمية المطلوبة تغيرت بشكل كبير، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \Big/ \frac{\text{س}_2 - \text{س}_1}{\text{س}_1}$$

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{65 - 40}{40} \Big/ \frac{30 - 26}{30} = -4.7$$

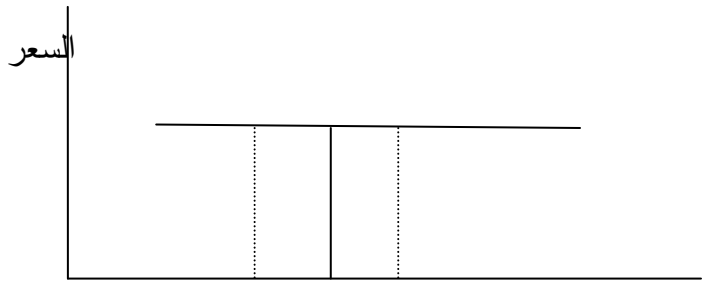
درجة المرونة أكبر من الواحد الصحيح (بغض النظر عن الإشارة) فالطلب مرن .

خامساً – طلب تام المرونة (لا نهائي المرونة)

أ – السعر ثابت لا يتغير، لكن الكمية المطلوبة هي التي تتغير، ومثال ذلك عندما تقوم الدولة بشراء بعض المحاصيل الزراعية محددة سعراً معيناً .

ب – المعامل العددي للمرونة لا نهاية .

ج – يأخذ منحني الطلب شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي على الشكل الآتي :



يلاحظ من الشكل أنه مهما تغيرت الكمية المطلوبة فإن ذلك ليس له أي تأثير على السعر (السعر ثابت)

مثال :

السعر : 5 5

الكمية : 20 25

في هذا المثال نجد أن السعر لم يتغير، بينما الكمية المطلوبة تغيرت بشكل كبير، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\frac{ك_2 - ك_1}{ك_1}}{\frac{س_2 - س_1}{س_1}}$$

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\frac{25 - 20}{20}}{\frac{5 - 5}{5}} = \frac{}{} = \infty$$

درجة المرونة تساوي لا نهاية (∞) فالطلب تام المرونة .

المراجع

1- حسين، رعد جعفر (2014) – محاضرات في مادة الاقتصاد الزراعي . (عن الشابكة تاريخ الزيارة 2018/9/20)

2- العلي، جمال مصطفى – محاضرات غير منشورة في الاقتصاد الزراعي، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة البعث .