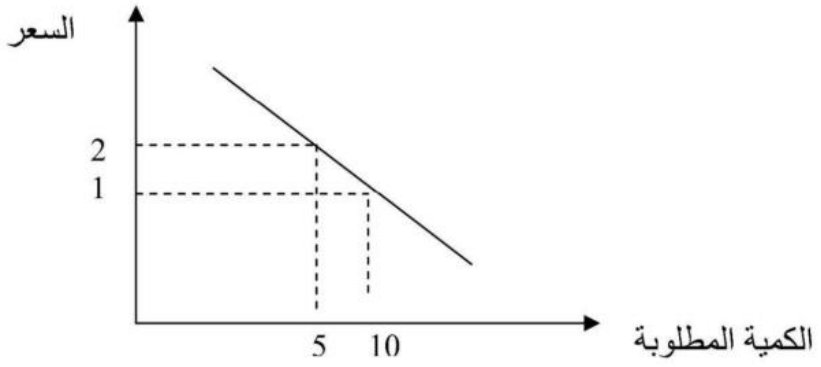
المحاضرة الرابعة

العوامل المحددة للطلب

والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

*** ثمن السلعة:**

فالثمن عبارة عن مقياس يعبر من خلاله عن قيمة سلعة أو خدمة في المبادلة مع السلع والخدمات الأخرى ،وحسب قانون الطلب paw of demand فإن قاعدته العامة تنص على أنه كلما انخفض ثمن السلعة زادت الكمية المطلوبة ، والعكس صحيح أي أنه كلما زاد الثمن انخفضت الكمية المطلوبة ، أي أن العلاقة بين ثمن السلعة و الكمية المطلوبة هي علاقة عكسية ، ولكن هناك استثناءات في بعض السلع التي نجدها تشترى نتيجة ارتفاع ثمنها كالذهب، وانخفاض سعرها قد يؤدي إلى التقليل من قدرتها على إشباع الرغبة منها و يمكن ترجمة العلاقة بالشكل التالي :



من خلال هذا المنحنى نلاحظ أنه عند السعر 1 كانت الكمية المطلوبة 10 وحدات، وعند ارتفاع السعر إلى السعر2 ون انخفضت الكمية المطلوبة لتصبح5 وحدات، أي كلما زاد السعر انخفضت الكمية المطلوبة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى.

لكن درجة تأثر الطلب بتغير الثمن تختلف من سلعة إلى أخرى، وبالتالي لابد من دراسة مرونة الطلب Elasticity of demand والتي علاقتها كما يلي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير في الطلب}}{\text{الطلب الأصلي}} \Big/ \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر الأصلي}}$$

ولمرونة الطلب السعرية ثلاث حالات :

- الطلب المرن:

أي أن المرونة أكبر من الواحد ، معناه حدوث تغير طفيف في الثمن يؤدي إلى حدوث تغير كبير في الكمية المطلوبة.

- الطلب المتكافئ المرونة:

أي أن المرونة =1 معناه مقدار التغير في الثمن يساوي مقدار التغير في الكمية المطلوبة.

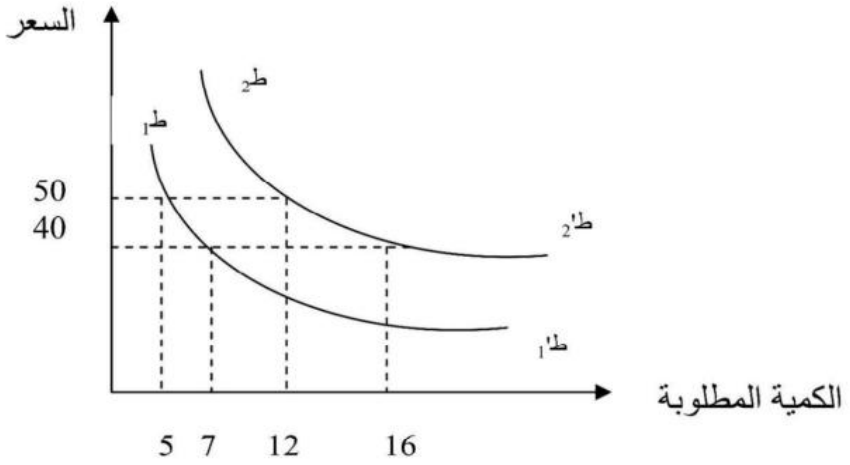
- الطلب الغير مرن:

أي أن المرونة أصغر من الواحد ، معناه ، حدوث تغيير كبير في الثمن يؤدي إلى تغير طفيف في الكمية المطلوبة .

*** دخل المستهلك :**

في حالة السلع العادية فإن الزيادة في دخل المستهلك تؤدي إلى الزيادة في الكمية المطلوبة و العكس صحيح ، أي عند انخفاض الدخل فإنه يؤدي إلى انخفاض في الكمية المطلوبة .

أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة ودخل المستهلك هي علاقة طردية عند السلع الكمالية ، المستهلك لا يطلب السلعة إلا إذا وصل دخله إلى حد معين يعرف بالحد الأدنى للدخل ، وابتداء من هذا الدخل يبدأ المستهلك في زيادة طلبه على السلعة بازدياد دخله ،حتى يصل إلى كمية معينة و يمكن ترجمتها في الشكل



من خلال هذا المنحنى نلاحظ أنه عندما كان الدخل =X كانت الكميات المطلوبة 5 عند السعر 50 و7 عند السعر 40، و الذي شكل لنا منحنى الطلب (ط1، ط'1) ولكن عند ارتفاع الدخل من X إلى Y فلقد أصبحت الكميات المطلوبة 12 عند السعر 50 ، و16 عند السعر 40 والذي شكل لنا منحنى الطلب الجديد (ط2،ط'2)، وبالتالي فإنه كلما زاد دخل الفرد كلما زادت الكمية المطلوبة ، وذلك مع ثبات العوامل الأخرى ، لكن درجة تأثر الطلب بتغير الدخل تختلف من سلعة إلى أخرى و بالتالي لابد من دراسة مرونة الدخل والتي نوضحها بالعلاقة التالية :

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغير في الطلب}}{\text{الطلب الأصلي}} \Big/ \frac{\text{التغير في الدخل}}{\text{الدخل الأصلي}}$$

و لمرونة الطلب الدخلية 3 حالات:

- الطلب المرن ⇦ المرونة الدخلية > 1 ، معناه حدوث تغيير طفيف في الدخل يؤدي إلى حدوث تغيير كبير في الكمية المطلوبة.
- الطلب المتكافئ المرونة ⇦ المرونة الدخلية =1 ، معناه مقدار التغيير في الدخل يساوي إلى مقدار التغير في الكمية المطلوبة.
- الطلب الغير مرن ⇦ المرونة الدخلية < 1 ، معناه حدوث تغيير كبير في الدخل يؤدي إلى حدوث تغيير طفيف في الكمية المطلوبة.

*** أسعار السلع البديلة و المكملة :**

بالنسبة للسلع البديلة فإن أي زيادة في سعر السلعة المعنية يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة البديلة لها.

أما بالنسبة للسلع المكملة، فإن أي زيادة في سعر السلعة المعنية يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة المكملة لها، و لمعرفة ما إذا كانت العلاقة بين السلعتان مكملة أو تبادلية، فإننا نقوم بحساب المرونة السعرية التبادلية للطلب، و ذلك بالعلاقة التالية :

$$\text{المرونة التبادلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة (A)}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة (B)}}$$

و فيها نجد الحالات التالية :

- إذا كانت المرونة > 1، ذلك يعني أن الطلب على السلعة (A) مرن بالنسبة لسعر السلعة (B) و أما إذا كانت المرونة أقل، فذلك يعني أن الطلب على السلعة (A) غير مرن بالنسبة لسعر السلعة (B).

- إذا كانت إشارة المرونة سالبة، فذلك يعني أن ارتفاع سعر السلعة (B) يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة (A)، و منه فالسلعتان مكملتان.

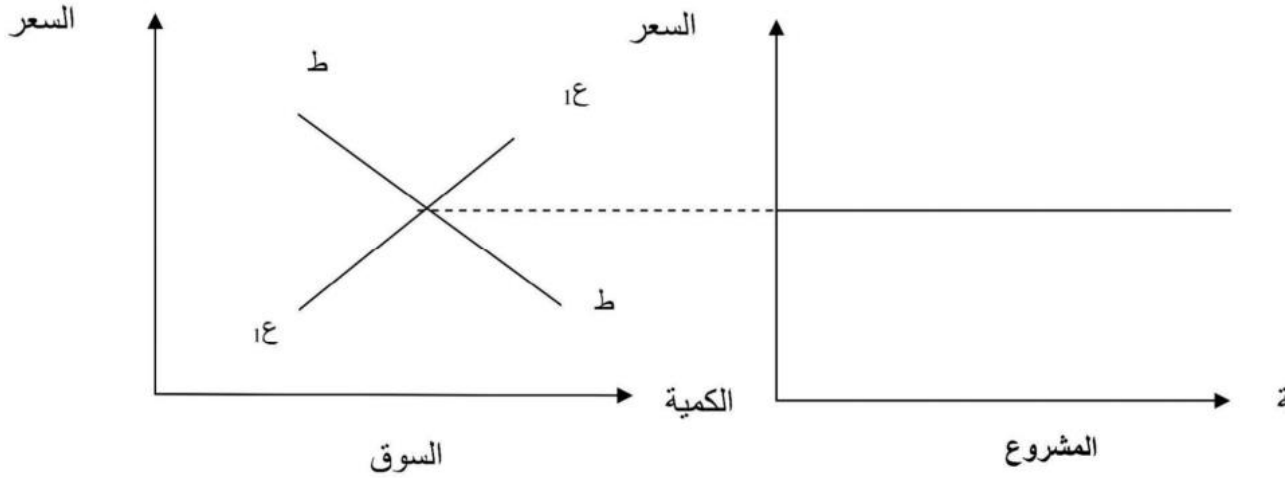
- إذا كانت إشارة المرونة موجبة، فذلك يعني أن ارتفاع سعر السلعة (B) يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة (A)، و منه فالسلعتان بديلتان.

- إذا كانت المرونة = 0، فذلك يعني أن السلعتان مستقلتان.

*** شكل السوق :**

إن شكل السوق يختلف من ناحية المنافسة السائدة فيه، حيث يمكننا التمييز بين سوق منافسة كاملة و سوق احتكار مطلق و سوق منافسة احتكارية.

ففي حالة الأسواق التي تسودها المنافسة الكاملة، فإن سعر البيع يتحدد وفق العرض و الطلب و ذلك وفق الشكل التالي:



و وفق هذا السعر المحدد فإنه يمكن للمشروع بيع أي كمية ينتجها من السلعة في السوق، فمن أهم سمات الأسواق التي تسودها المنافسة الكاملة نجد:

- كبر عدد المشترين و البائعين في السوق و صغر الكمية التي يتعامل فيها كل منهم.
- حرية الدخول إلى الأسواق و الخروج منها، و تنقل السلع بينها إضافة إلى عدم وجود قيود على الأسعار.
- تجانس السلع المعروضة في السوق باختلاف البائع.
- توفر العلم التام بكل ظروف السوق لكل المتعاملين فيه.

أما الأسواق التي تسودها حالة الاحتكار المطلق، فإن السعر المحدد يتحدد من طرف البائع، و يقوم بإنتاج الكمية التي يرغب المستهلكون الحصول عليها، و يمكن له التأثير على أذواقهم عن طريق الحملات الإعلانية المكثفة.

أما الأسواق التي تسودها حالة المنافسة الاحتكارية فإن منحنى الطلب يتحدد بناءا على الإنتاج المتميز لكل وحدة إنتاجية، و مدى ارتباط المستهلكين بنوع معين من المنتوجات، أو بماركة معينة.

فمن أهم صفات الأسواق التي تسودها حالة المنافسة الاحتكارية نجد:

- كبر عدد البائعين و التي تتميز منتوجاتهم عن بعضها البعض، خاصة بالعلامات التجارية، و لكن تكاد تكون بديلة لبعضها البعض.

طرق تقدير الطلب

1/ طريقة متوسط الاستهلاك الحالي:

و فيها يتم تقدير الطلب على السلعة، اعتمادا على بيانات الاستهلاك الحالي للسلعة في السوق، و ذلك حسب الخطوات التالية.

أ- تقدير حجم الاستهلاك الفعلي للسلعة في السوق حاليا، و ذلك بالعلاقة التالية:

حجم الاستهلاك الحالي = حجم الإنتاج الحالي للسلعة محليا + الواردات من السلعة – الصادرات من السلعة

ب- معرفة متوسط الاستهلاك الفعلي الحالي و ذلك بالعلاقة التالية :

$$\text{متوسط الاستهلاك الفعلي الحالي} = \frac{\text{حجم الاستهلاك الحالي الفعلي}}{\text{عدد السكان الحالي}}$$

ج- معرفة الطلب المستقبلي للسلعة:

و ذلك بضرب متوسط الاستهلاك الحالي الفعلي في عدد السكان المتوقع في السنوات القادمة من الدراسة.

هذه الطريقة مفيدة بالنسبة للسلع الشائعة الاستخدام، و لكن تقل أهميتها بالنسبة للسلع التي تستهلكها فئة معينة من المستهلكين.

2/ طريقة مرونة الطلب السعرية و مرونة الطلب الدخلية :

أ- مرونة الطلب السعرية :

و هي تبين مدى التغير النسبي في الكمية المطلوبة بالنسبة للتغيير في سعرها، و علاقتها كما يلي:

حيث:

ΔQ : التغير في الكمية المطلوبة

ΔP : التغير في السعر

Q: الكمية الأصلية

P : السعر الأصلي

و تقوم هذه الطريقة بالمراحل التالية :

انطلاقا من البيانات المتوفرة لدى الشركة حول حجم الطلب على السلعة خلال فترات زمنية معينة ، و عند مستويات أسعار مختلفة، فإننا نقوم بحساب المرونات عند كل المستويات.

- بمعرفة المرونة و السعر الذي تباع به الوحدة، يمكننا تقدير الطلب المستقبلي.

و هذا المعامل (المرونة السعرية) يفيد في دراسة الحساسية في اقتصاديات المشروع و في دراسة مستويات الأسعار التي قد تسود في المستقبل.

ب- مرونة الطلب الدخلية :

فهي تنصرف إلى تبيين درجة استجابة التغيير في حجم الطلب على السلعة للتغيير في دخل الفرد، أو التغيير النسبي للطلب بالنسبة للتغير النسبي في الدخل، و علاقتها كما يلي :

حيث:

ΔQ : التغير في الكمية

ΔR : التغير في الدخل

Q : الكمية الأصلية

و هذه المرونة الدخلية تتبع نفس خطوات المرونة السعرية.

<u>الفرع الثاني:</u> الطرق الإحصائية و الرياضية

<u>1/ طريقة تحليل السلاسل الزمنية:</u>

هذه الطريقة تستعمل البيانات التاريخية للطلب على السلعة في توقع الطلب المستقبلي عليها، و ذلك من خلال رصد اتجاه تغيير هذه البيانات عبر الزمن السابق، و إسقاط هذا الاتجاه على نمط التغيرات في الطلب على السلعة في المستقبل، و منه فهذه الطريقة هي أسلوب يعالج الطلب على السلعة كمتغيرات ثابتة، و الزمن هو المتغير خلال فترات مستقلة

و في هذه الطريقة هناك متغيرات لا بد من معرفتها، فمثلا زيادة المبيعات ب 10 % في الربع الثاني من السنة بالمقارنة مع الربع الأول، فهل هذه الزيادة ناتجة عن النمو الطبيعي، رواج اقتصادي دوري، تغير موسمي، لذا لا بد من دراسة التغيرات التالية:

***تغيرات الاتجاه العام:**

و هي تعكس التغيرات في سلوك الظاهرة في المدى الطويل نسبيا، و تأخذ اتجاها صعوديا أو تنازليا. و يمكن التعبير عن الاتجاه العام بالمعادلة التالية :

$$D = \alpha + \beta T$$

حيث: D الكمية المطلوبة ، T ترمز للزمن ، α وβ معالم الدالة

الطرق التي تعتمد على الخبرة و التقدير الشخصي

1/ المقارنات التاريخية:

و هذه الطريقة تعتمد على بيانات سابقة، حيث يقوم القائم بالدراسة على تحليل تلك البيانات، و العمل على اكتشاف العوامل التي تؤثر في حجم المبيعات، و التي يكون تكرارها مستمر.

فإذا كان مثلا الإقبال على شراء الأجهزة الكهرومنزلية في الفترات السابقة مرتبط بسياسة البيع بالتقسيط ، فإن إدارة المشروع لن تتمكن من التنبؤ بمستوى المبيعات في السنة المقبلة إلا إذا عرفت اتجاهات الدولة بالنسبة لسياسة البيع بالتقسيط و لكن هذه الطريقة لا يمكن الاعتماد عليها بنسبة كبيرة، خاصة بما يتعلق بالتغير المستمر لتشريعات الحكومات و مواقفها.

2/ الاعتماد على الخبرة و تحليل توقعات رجال البيع :

يتم تقدير الطلب على منتجات المشروع، من خلال تكليف المسؤولين القائمين عليه بالتنبؤ لحجم الطلب المتوقع على المنتج خلال الفترة الزمنية المقبلة، و ذلك بالاستناد إلى بيانات و معلومات متاحة لديهم، و ذلك بالاعتماد على خبرتهم الشخصية الطويلة في ذلك الميدان ، كما أنه يمكن للمؤسسة الاستفادة من رأي رجال البيع المتوفرين لديها.