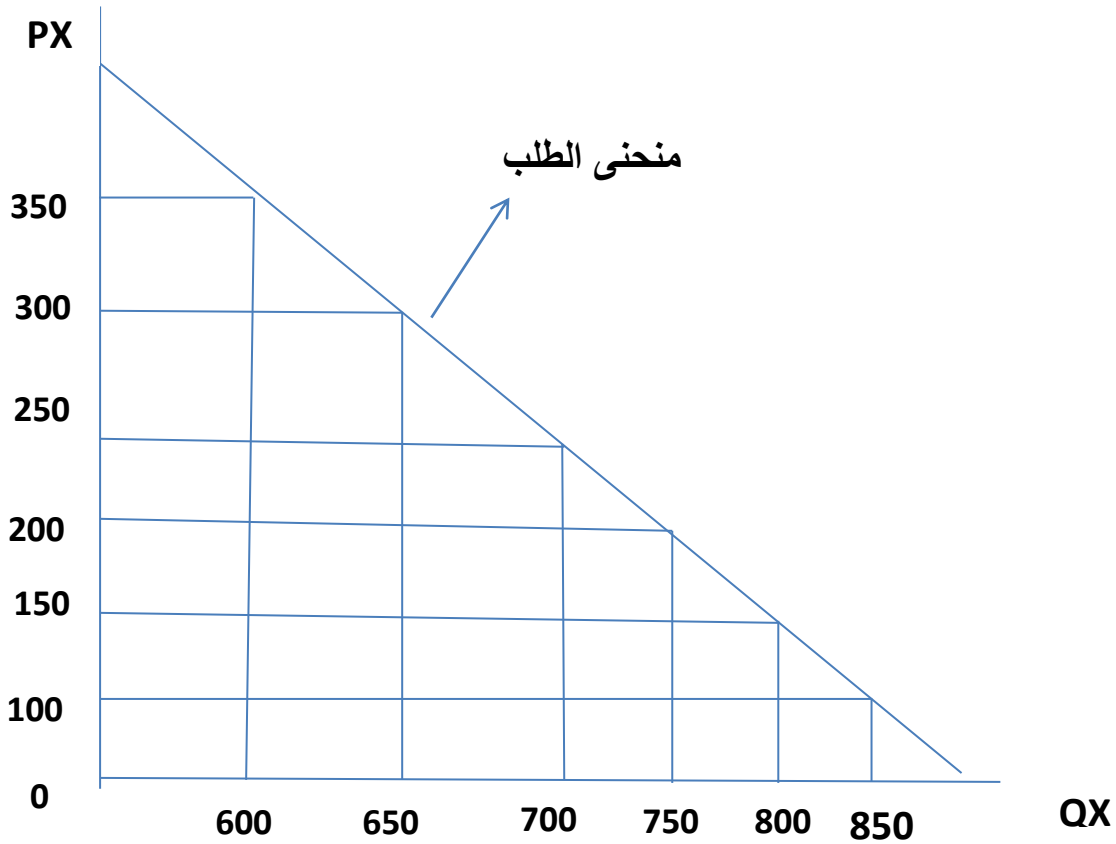


منحنى الطلب الفردي (Individual Demand Curve)

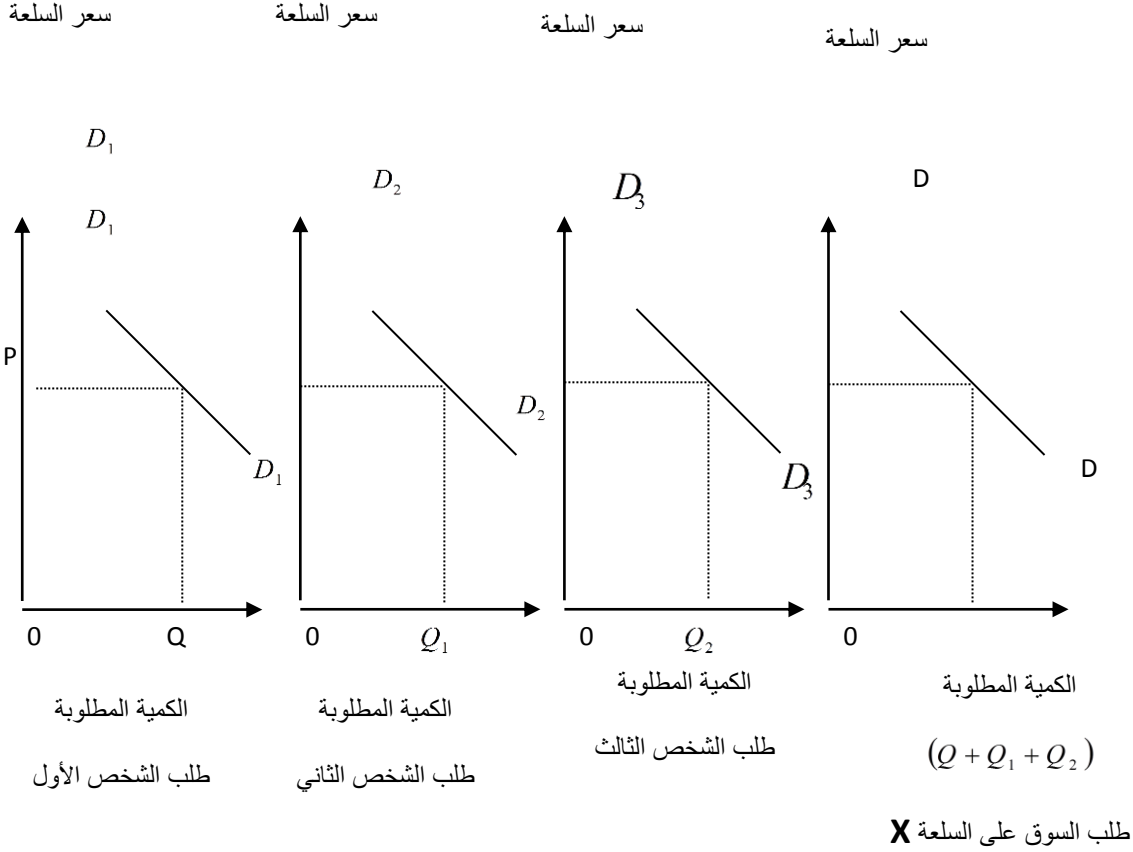
هو منحنى يبين العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها بيانياً، كما نص عليها قانون الطلب. ويمثل المحور السيني الكميات المطلوبة بينما يمثل المحور الصادي مستويات الأسعار المختلفة للسلعة .



يلاحظ من الشكل البياني بان منحنى الطلب ينحدر من اعلى اليسار الى اسفل اليمين معبراً عن العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها . ولتفسير طبيعة العلاقة بين الكمية المطلوبة وسعرها هو ان هناك سببان رئيسيان للتفسير الاول هو ان انخفاض سعر السلعة يؤدي الى شعور لدى المستهلك بزيادة الدخل الحقيقي وليس النقدي الذي يمكنه من زيادة استهلاك تلك السلعة، فإذا فرضنا ان ثمن السلعة X قد انخفض فان المستهلك سوف يشعر بان دخله الحقيقي قد ازداد، اي انه يستطيع وبنفس كمية الدخل النقدي من شراء كميات اكبر من السلعة التي انخفض ثمنها، وكذلك عند ارتفاع سعر السلعة المعنية فان المستهلك سوف يشعر بانخفاض دخله الحقيقي وبالتالي فانه يحصل على كميات اقل من السلعة وبنفس المقدار من الدخل النقدي، وهذا ما يسمى **بأثر الدخل**، والسبب الثاني هو انه عند انخفاض سعر السلعة X مع بقاء ثمن السلعة Y ثابتاً فان المستهلك سوف يحاول زيادة مشترياته من السلعة التي انخفض سعرها لكونها اصبحت ارخص نسبياً وبذلك يزداد الطلب على هذه السلعة، والعكس صحيح عند زيادة سعر السلعة X ، وهذا ما يسمى **بأثر الاحلال** .

منحنى طلب السوق: (Market Demand Curve)

أن منحنى الطلب السابق هو منحنى الطلب الخاص بمستهلك واحد فقط على سلعة معينة خلال فترة زمنية محددة. فقد يكون هذا المنحنى منحنى الطلب الخاص بك على سلعة معينة كالتفاح مثلاً. ويمكننا الحصول على منحنى طلب السوق (أي منحنيات الطلب الخاصة لجميع المستهلكين على التفاح) عن طريق تجميع أفقي لمنحنيات الطلب الفردية.



محددات الطلب: (Determinants of Demand)

العوامل الأخرى والتي تم ذكرها في نص قانون الطلب، فهي العوامل التي تقوم بتحديد موقع منحنى الطلب ومن ثم فإن تغيير هذه العوامل سيؤدي إلى تغيير موقع منحنى الطلب بالكامل إلى موقع آخر وذلك حسب نوع التغيير، وهذه العوامل هي :

1 - ذوق المستهلك:

ان تغيير ذوق المستهلك سيعمل على تغيير الطلب على السلعة. فإذا (اصبح المستهلك يفضل السلعة ويرغب في الحصول عليها) سيرتفع الطلب على السلعة، ومن ثم ينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين. أما إذا لم يعد المستهلك راغباً في السلعة، سينخفض الطلب على السلعة وينتقل منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار.

2 - عدد المشترين :

كلما ارتفع عدد مستهلكي السلعة كلما ارتفع الطلب على السلعة، ومن ثم ينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين، وكلما انخفض عدد مستهلكي السلعة كلما انخفض الطلب على السلعة وبالتالي ينتقل منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار.

3 - توقعات المستهلكين:

إذا توقع المستهلك ارتفاع سعر السلعة في المستقبل أو نفاذها من الأسواق، فإن ذلك سيدفع المستهلك إلى زيادة طلبه على السلعة في الوقت الحاضر، وبالتالي سيرتفع الطلب على السلعة وينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين. أما إذا توقع المستهلك انخفاض سعر السلعة في المستقبل، فإنه سوف يقلل طلبه على السلعة حالياً من أجل الحصول عليها في المستقبل بسعر أقل، وهذا سيعمل على انخفاض الطلب على السلعة وبالتالي انتقال منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار.

4 - أسعار السلع الأخرى:

إن تغير أسعار السلع الأخرى قد يعمل على التأثير على الطلب على سلعة ما. وهذا يعتمد بالطبع على نوع السلع الأخرى، ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من السلع كما يلي:

أ- السلع البديلة: (Substitutes)

وهي السلع التي يمكن أن تحل محل بعضها البعض في الاستهلاك، كالشاي والقهوة مثلاً. إذ إن ارتفاع سعر القهوة يعمل على زيادة الطلب على الشاي (حيث يمكن إحلال الشاي محل القهوة في الاستهلاك)، وبالتالي انتقال منحنى الطلب على الشاي للأعلى. أما إذا انخفض سعر القهوة سيؤدي إلى انخفاض الطلب على الشاي، ومن ثم انتقال منحنى الطلب على الشاي إلى الأسفل.

ب- السلع المكملة: (Compliments)

وهي السلع التي لا يمكن استهلاك الواحدة منها إلا باستهلاك الأخرى، كالشاي والسكر، الكاميرا والفيلم مثلاً. إذ إن ارتفاع سعر الشاي يؤدي إلى انخفاض الطلب على السكر، وبالتالي انتقال منحنى الطلب على السكر للأسفل. أما انخفاض سعر الشاي فسيعمل على ارتفاع الطلب على السكر، ومن ثم انتقال منحنى الطلب على السكر إلى الأعلى.

ج- السلع المستقلة: (Independent)

وهي السلع التي لا يرتبط استهلاك الواحدة منها بالأخرى كالنفخ والشاي مثلاً.

5 - دخل المستهلك:

يعتبر دخل المستهلك من العوامل الرئيسية المحددة لطلب المستهلك على السلعة. ويمكن التمييز بين نوعين من السلع:

أ- السلع العادية: (Normal Goods)

وهي السلع التي يرتفع الطلب عليها عند ارتفاع دخل المستهلك وبالتالي انتقال منحنى الطلب عليها للأعلى. ومن أمثلة هذه السلع الملابس الفاخرة أو تناول وجبات الطعام في المطاعم الراقية.

ب- السلع الرديئة: (Inferior Goods)

وهي السلع التي ينخفض الطلب عليها عند ارتفاع دخل المستهلك وبالتالي انتقال منحنى الطلب عليها للأسفل. مثلاً الفلافل والسلع المقلدة.

انواع الطلب

يمكن تقسيم الطلب الى الانواع التالية :

1- الطلب المشتق

يطلق على الطلب على سلعة او خدمة بانه طلب مشتق عندما يكون نتيجة للطلب على سلعة او خدمة اخرى, مثال ذلك ان الطلب على الدقيق هو طلب مشتق من الطلب على الخبز .

2- الطلب المركب

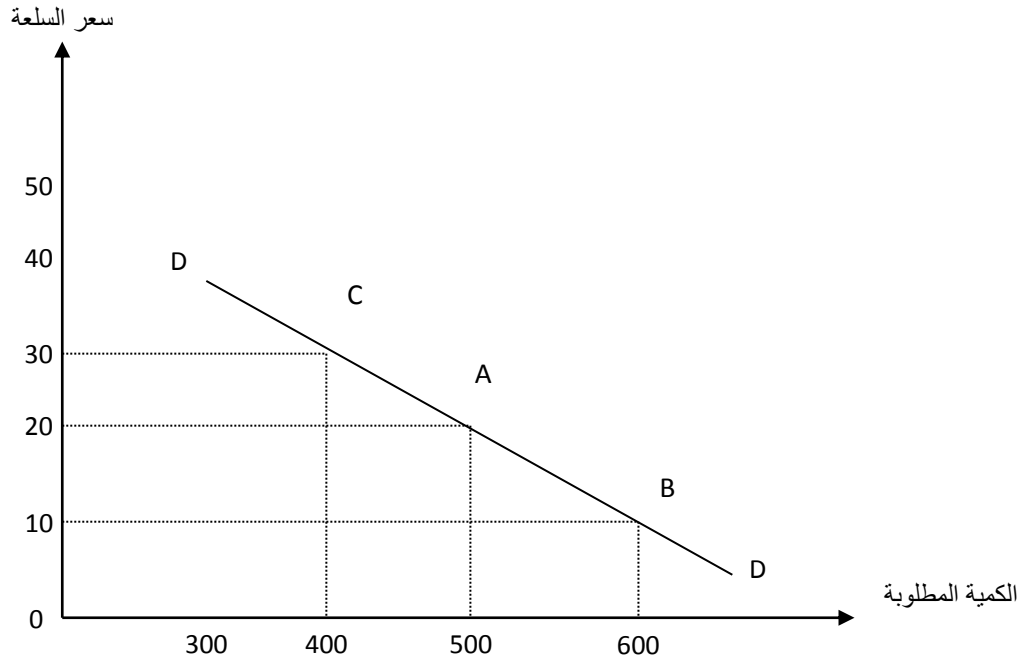
هو الطلب الكلي على سلعة معينة عندما تطلب هذه السلعة لعدة اغراض, وعلى سبيل المثال الطلب على الفحم هو طلب مركب لأن الفحم يستخدم في التدفئة والنقل وفي توليد الطاقة الكهربائية .

3- الطلب المشترك

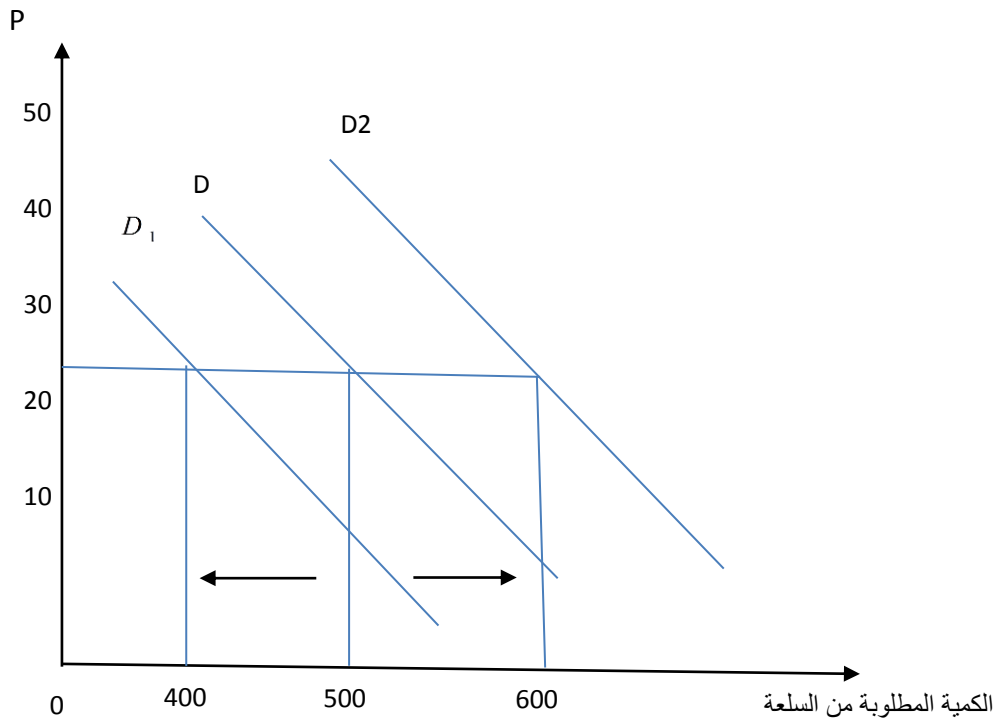
ويطلق على الطلب بانه طلب مشترك عندما تطلب سلعتان او اكثر معاً في الوقت نفسه, مثال على ذلك عندما يطلب الرمل والاسمنت والحصى لعمل الخرسانة, فالطلب على الرمل يكون مشتركاً مع الطلب على كل من الاسمنت والحصى .

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب :

يحدث التغير في الكمية المطلوبة من سلعة معينة عندما يتغير سعرها مع افتراض ثبات العوامل الاخرى المحددة للطلب, مما يؤدي الى انتقال المستهلك من نقطة الى اخرى على نفس منحنى الطلب, ولبيان ذلك نلاحظ من الرسم البياني التالي بان المستهلك عند النقطة A يحصل على 500 وحدة من السلعة عندما يكون سعرها 20 وحدة نقدية, وعندما ينخفض سعر السلعة الى 10 وحدات نقدية نلاحظ بان الكمية المطلوبة تزداد الى 600 وحدة من السلعة وينتقل المستهلك الى النقطة B معبرة على العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها, وكذلك نلاحظ بانه عند زيادة السعر الى 30 وحدة نقدية تنخفض الكمية المطلوبة من السلعة الى 400 وحدة وينتقل المستهلك الى النقطة C, نلاحظ بان التغير في الكمية المطلوبة هو نتيجة للتغير في السعر مع افتراض ثبات العوامل الاخرى المحددة للطلب فان المستهلك عندها ينتقل من نقطة الى اخرى على نفس منحنى الطلب DD .



يحدث التغير في الطلب عندما تتغير احد العوامل المحددة للطلب ماعدا السعر نفترضه ثابتاً وليكن التغير في دخل المستهلك, عند ملاحظة الشكل البياني التالي ان زيادة الدخل سوف تؤدي الى انتقال منحنى الطلب نحو اليمين من D الى D2 معبراً عن زيادة نصيب المستهلك من السلعة الى 600 وحدة وبنفس السعر اي انه يحصل على كمية اكبر بنفس السعر 30 وحدة نقدية, وايضاً عندما ينخفض الدخل فسوف ينتقل منحنى الطلب الى اليسار من D الى D1 وبذلك يحصل المستهلك على 400 وحدة وايضاً بنفس السعر 30 وحدة نقدية, ونستطيع ان نقول بان التغير في الطلب يحدث نتيجة لتغير احد العوامل المحددة للطلب مع افتراض ثبات السعر فينتقل منحنى الطلب الى اليمين عند الزيادة والى اليسار عند الانخفاض .



ملاحظة

هناك عدة استثناءات لقانون الطلب منها :

1- الاستهلاك المظهري

ويقترن هذا الاستثناء بالاقتصادي فبلن Veblen ومفاده انه كلما زاد سعر سلعة ازدادت الكمية المطلوبة منها, وتنخفض الكمية المطلوبة منها عند انخفاض السعر ومثال على ذلك سلعة (الماس) والسيارات باهضة الثمن حيث يقدم الاغنياء على شراء هذه السلعة كلما ازداد سعرها للتباهي والظهور بمظهر الثراء.

2- سلع جيفن

وهي السلع التي اشار اليها الاقتصادي جيفن Giffen الذي افترض بان زيادة سعر الخبز مثلاً او اسعار السلع الاساسية الاخرى يؤدي باصحاب الدخل المحدود الى زيادة الكمية المطلوبة منها .

3- توقعات المستهلكين

عند ارتفاع سعر سلعة ما مثلاً يقدم المستهلكون على شراء كميات اكبر منها اذا ما توقعو مزيد من الارتفاع في سعرها مستقبلاً, ويقللون من شراؤها في حالة توقع انخفاض سعرها في المستقبل .