المحاضرة الثانية
نظرية الطلب

أولاً: مفهوم الطلب(Demand)

الطلب هو الرغبة في شراء سلعة أو خدمة معينة، ويكون مدعوم **بالقدرة الشرائية** خلال فترة زمنية محددة.

بمعنى: مو كل واحد يريد يشتري شيء نكدر نسميه "طلب"، لازم يكون عنده **رغبة** + **فلوس** + **الوقت المناسب** حتى يعتبر طلب.

مثال:

شخص يريد يشتري سيارة (رغبة)، وعنده فلوس (قدرة شرائية)، ويريدها هسه (فترة زمنية محددة) = إذًا هذا طلب حقيقي.

ثانياً: قانون الطلب(Law of Demand)

قانون الطلب يقول:

"كلما ارتفع سعر السلعة، قلّ الطلب عليها، وكلما انخفض السعر، زاد الطلب عليها"، بشرط ثبات العوامل الأخرى.

يعني علاقة **عكسية** بين السعر والكمية المطلوبة.

مثال:

إذا كيلو التفاح سعره 1000 دينار، الناس يشترون كميات معينة. إذا صار سعره 500 دينار، راح يزيد عدد الناس اللي يشترون، ويشترون كميات أكثر.

ثالثاً: جدول الطلب(Demand Schedule)

هذا الجدول يوضح العلاقة بين **السعر** و **الكمية المطلوبة**، بالأرقام.

مثال لجدول طلب على تفاح:

الكمية المطلوبة (كغم)	السعر (دينار)
10	1000
15	800
20	600
30	400
40	200

كلما نزل السعر، زادت الكمية المطلوبة – وهذا يوضح قانون الطلب.

رابعاً: استثناءات قانون الطلب(Exceptions to the Law of Demand)

أكو حالات **قانون الطلب ما يطبق بيها**، وهي:

1-سلع غيفن(Giffen Goods)

سلع رخيصة أساسية (مثل الرز أو الخبز). إذا ارتفع سعرها، الناس ممكن يشترون منها أكثر لأن ما يگدرون يشترون البديل الأغلى.

2-السلع الفاخرة(Veblen Goods)

بعض الناس يشترون السلعة **لأنها غالية** حتى يبينون أنهم أغنياء (مثل ساعات رولكس أو سيارات فخمة). فـ إذا ارتفع السعر، يزيد الطلب.

3-التوقعات المستقبلية

إذا الناس توقعوا إن الأسعار راح ترتفع بالمستقبل، ممكن يشترون أكثر حتى يختزنون، حتى لو السعر الحالي عالي.

4- الاحتكار أو عدم وجود بديل

إذا ماكو بديل للسلعة، والناس مجبرين يشترونها، راح يستمر الطلب حتى لو السعر ارتفع.

خامساً: العوامل المؤثرة على الطلب(Determinants of Demand)

مو بس السعر يتحكم بالطلب، أكو عوامل ثانية تأثر عليه:

1-دخل المستهلك

- إذا زاد الدخل، يزيد الطلب على السلع.
- إذا قلّ الدخل، يقلّ الطلب.

2-أسعار السلع البديلة والمكملة

- إذا سعر البديل نزل (مثل البيبسي بدل الكوكا)، الطلب على الكوكا يقل.
- إذا سعر المكمل ارتفع (مثل القهوة والسكر)، الطلب على القهوة ممكن يقل.

3-الأذواق والعادات

- إذا الناس حبت منتج معين (بسبب إعلان أو موضة)، يزيد الطلب عليه.

4-عدد السكان

- كلما زاد عدد السكان، يزيد الطلب الكلي على السلع.

5- التوقعات المستقبلية

- مثل ما شرحنا قبل شوي، التوقعات تلعب دور كبير.

6- الموسمية والطقس

- بعض السلع طلبها يزيد في مواسم معينة، مثل المراوح بالصيف أو أجهزة التكييف بالشتاء.

✳سادساً :استثناءات قانون الطلب (Exceptions to the Law of Demand)

رغم أنه قانون عام، لكن أكو حالات ينهدم بيها هذا القانون:

1.سلع غيفن:(Giffen Goods)

سلع رخيصة وأساسية (مثل الخبز، الرز)، إذا ارتفع سعرها، ممكن يزيد الطلب، لأن الناس ما عدهم خيار ثاني.

2.سلع فاخرة:(Veblen Goods)

كل ما غلت، زاد الطلب، لأن الناس تشتريها حتى تبين الثراء والمكانة (مثل ساعات رولكس، سيارات فيراري).

3.توقعات الأسعار المستقبلية:

إذا الناس توقعوا السعر راح يرتفع بالمستقبل، يشترون أكثر الآن، حتى لو السعر غالي.

4.الاحتكار أو غياب البدائل:

إذا سلعة ما إلها بديل (مثل الدواء)، فالناس يشترونها حتى لو السعر صعد.

5.السلع الضرورية:

مثل الأدوية، الماء، الكهرباء – ما يتغير طلبها حسب السعر.

✳سابعاً :العوامل المؤثرة على الطلب(Determinants of Demand)

هذه العوامل ممكن تغيّر كمية الطلب حتى لو السعر ثابت:

1.الدخل الشخصي:

- زيادة الدخل = زيادة في الطلب على السلع العادية.
- انخفاض الدخل = ممكن الطلب يقل.

2.أذواق وتفضيلات المستهلكين:

- إذا صار إعلان أو موضة جديدة، الطلب يرتفع.
- إذا فقدت السلعة شعبيتها، ينخفض الطلب.

3.عدد السكان:

- كلما زاد عدد السكان، زاد الطلب الكلي.

4.الأسعار المرتبطة:

- السلع البديلة: إذا نزل سعر البيبسي، يقل الطلب على الكوكا.
- السلع المكملة: إذا ارتفع سعر القهوة، يقل الطلب على السكر.

5.التوقعات المستقبلية:

- إذا الناس يتوقعون إن الأسعار راح ترتفع، يشترون أكثر الآن.

.6العوامل الموسمية:

- المراوح بالصيف، المدافئ بالشتاء – الطلب يتغير حسب الموسم.

.7الإعلانات والتسويق:

- الحملات التسويقية القوية ممكن ترفع الطلب حتى لو السعر ثابت.

✳ثامناً :الفرق بين "الطلب" و"الكمية المطلوبة"

- **الطلب :(Demand)** العلاقة الكاملة بين السعر والكمية.
- **الكمية المطلوبة :(Quantity Demanded)** هي رقم معين عند سعر معين.

إذا تغير السعر فقط ← تتغير **الكمية المطلوبة**)حركة على نفس المنحنى.
إذا تغيرت عوامل غير السعر ← يتغير **الطلب كله**)ينتقل المنحنى يمين أو يسار .

منحنى الطلب

يمثل العلاقة العكسية بين **سعر السلعة** و**الكمية المطلوبة** منها. يعني:

- إذا السعر زاد ← الكمية المطلوبة تقل.
- إذا السعر نزل ← الكمية المطلوبة تزيد.

ويعرف ب **قانون الطلب**.

شنو الفائدة من هذا المنحنى؟

- يساعد أصحاب الأعمال يفهمون المستهلك.
- يبين تأثير تغيّر الأسعار على المبيعات.
- يُستخدم باتخاذ قرارات تسعير المنتجات.
- يدخل في تحليلات السوق، والعرض والطلب.

رسم منحنى الطلب