

العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة
يوجد سببان رئيسيان 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 انخفض وبالعكس في حالة انخفاض سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فإن المستهلك يجد أن دخله النقدي يسمح له بشراء المزيد منها لأن انخفاض السعر يعني ارتفاع الدخل الحقيقي وهذا يطلق عليه اصطلاح أثر الدخل Income effect.

الثاني: في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) يجعل هذه السلع تصبح أرخص نسبياً من السلعة التي ارتفع سعرها، لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة. أما في حالة انخفاض سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) فإن هذه السلع تصبح أغلى نسبياً من السلعة التي انخفض سعرها لذا يحاول المستهلك أن يحصل على المزيد منها والتقليل من السلع الأخرى. وهذا ما يطلق عليه اصطلاح أثر الإحلال Substitution effect.

ثانياً: العوامل المحددة للطلب:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن إجمالها في ثلاثة هي: الأسعار، الدخل، الذوق.

= فقراً (لأن هذا الارتفاع يقلل دخولهم الحقيقية) وعندما يصبحوا أكثر فقراً فإنهم يقللون من استهلاك اللحم ذي السعر المرتفع ويعرضون ذلك النقص بشراء كمية أكبر من البطاطا رغم ارتفاع أسعارها.
انظر:

Gill, op. cit, p. 37.

١ - الأسعار:

تمارس الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً

وكما يأتي:

أ - سعر السلعة نفسها: في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت 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 ارتفع سعر الشاي مثلاً ارتفعاً 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: السلع المكملة هي 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 بد 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: فإذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فإن هذا التوقع سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها خاصة إذا كانت السلعة قابلة للتخزين. كما ويحصل العكس إذا ما توقع بأن الأسعار ستتنخفض فإنه يقلل طلبه من هذه السلعة.

٢ - الدخل:

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله أيضاً. فإذا ارتفع دخل المستهلك فإن ذلك سيدفعه إلى أن يزيد من

إنفاقه. أي يزيد طلبه وبالعكس إذا انخفض دخل المستهلك أو إذا كان هناك توقع بانخفاضه فإن ذلك من شأنه أن يلزم المستهلك بأن يقلل من طلبه على السلع عموماً وعلى بعض السلع بشكل خاص.

تغير ذوق المستهلك:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها أيضاً. فقد يغير المستهلك طلبه ليس بسبب تغير سعر السلعة أو بسبب تغير دخله إنما قد يفعل ذلك بسبب تغير ذوقه نتيجة لظهور سلعة جديدة فمثلاً تحول طلب المستهلك من التلفزيون غير الملون إلى التلفزيون الملون وقد أدى هذا التحول إلى تقليل الطلب على التلفزيون غير الملون وزيادته على التلفزيون الملون.

وفي ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها بالصورة الدالية التالية:

$$Q = F(P, \bar{P}, Y, T)$$

حيث تمثل Q الكمية المطلوبة، P سعر السلعة نفسها، $\bar{P}$ أسعار السلع المكملة والبديلة، Y الدخل النقدي، T ذوق المستهلك.

أي أن الكمية المطلوبة دالة في سعر السلعة وأسعار السلع الأخرى والدخل والذوق.

ثالثاً: أنواع الطلب:

تختلف أنواع الطلب حسب الزاوية التي تنظر منها إليه فقد يقسم الطلب على مستوى الاقتصاد الجزئي إلى:

الطلب الفردي: وهو يمثل طلب الفرد على سلعة معينة.

والطلب الكلي (طلب السوق): وهو يتكون من مجموع الطلبات الفردية على سلعة معينة.