

الأستاذ: بوزياني جيلالي

المادة: اقتصاد جزئي

المراجع المعتمدة: د. يعقوب علي جانقي د. محمد الجاك أحمد، مبادئ الإقتصاد، منشورات مدرسة العلوم الإدارية جامعة الخرطوم الطبعة الأولى 2009م

المدة: حصة (1,5 سا)

### محددات الطلب

### Determinants Demand

يقصد بها العوامل المؤثرة في الطلب على سلعة أو خدمة معينة، أو العوامل التي بتغيرها يتغير الطلب، أو العوامل التي تتسبب في تغير الطلب على سلعة أو خدمة معينة. تتمثل هذه العوامل في الآتي:

- سعر السلعة نفسها Own Price of Good.
- أسعار السلع الأخرى (السلع المكملة والسلع البديلة) Price of Others Good.
- دخل المستهلك Consumer Income.
- ذوق المستهلك Consumer Taste.
- توقعات المستهلك عن الأسعار في المستقبل Consumer Expectation of Future Price.
- الإنفاق على الدعاية والإعلان Advertisement.
- عدد المستهلكين.
- عوامل خاصة.

العلاقة بين الطلب والعوامل المؤثرة فيه يمكن كتابتها في شكل دالة وذلك على النحو المبين أدناه:

$$Q_d = f(P, P_R, Y, T, E, A, N, Z)$$

حيث  $Q_d$  تشير للكمية المطلوبة من السلعة محل الدراسة،  $P$  سعر السلعة نفسها،  $P_R$  أسعار السلع البديلة أو المكملة،  $Y$  دخل المستهلك،  $T$  ذوق المستهلك،  $E$  توقعات المستهلكين لتغيرات الأسعار في المستقبل،  $A$  الإنفاق على الدعاية والإعلان،  $N$  عدد المستهلكين،  $Z$  العوامل الخاصة.

### أولاً: العلاقة بين سعر السلعة نفسها والكمية المطلوبة منها:

توجد علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها حيث أن الزيادة في السعر تقلل الطلب على السلعة. وإنخفاض سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الطلب عليها باعتبار ثبات العوامل الأخرى على حالها .Ceterus Paribus.

### ثانياً: العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأسعار السلع الأخرى:

تعتمد هذه العلاقة على نوع السلع الأخرى ما إذا كانت مكاملة أو بديلة فالعلاقة ما بين الطلب على سلعة ما وأسعار السلع الأخرى علاقة مباشرة فإنخفاض أسعار السلع المكاملة يزيد من الطلب على السلع المكاملة وبالتالي يؤدي إلى إرتفاع الطلب على السلعة مكان التقدير. القلم والورق هما مثلاً للسلع المكاملة كما أن السيارة والوقود يعتبران مثلاً للسلع المكاملة أيضاً، فإنخفاض اسعار السيارات يساعد على زيادة الطلب على السيارات والذي بدوره يتطلب زيادة الطلب على الوقود لكي يستخدم كمكمل للسيارات.

أما العلاقة بين الطلب وأسعار السلع البديلة فهي علاقة عكسية، إرتفاع أسعار السلع البديلة يقلل من الطلب عليها ويزيد من الطلب على السلع موضوع الاعتبارن أما إنخفاض اسعار السلع البديلة فيزيد من الطلب عليها ويقلل من الطلب على السلع موضوع الدراسة التي تعتبر بديلة لهذه السلع، مثال للسلع البديلة لحوم الضان والبقر. إذا ارتفعت أسعار لحوم الضان، فسيقلل الفرد من الكميات المطلوبة من لحوم الضان ويزيد طلبه على لحوم البقر، أما إذا إنخفضت أسعار لحوم الضان سيققل الفرد إستهلاك لحوم البقر ويزيد من إستهلاك لحوم الضان وهذا بالطبع باعتبار ثبات العوامل الأخرى على حالها.

### ثالثاً: العلاقة بين سعر السلعة ودخل المستهلك:

العلاقة بين الطلب بين السلع الطبيعية Normal Good ومستوى دخل المستهلك علاقة مباشرة، حيث أن زيادة الدخل ستمكن المستهلك من زيادة إستهلاكه للسلع التي يستهلكها من قبل، كما تمكنه من زيادة الدخل أيضاً من شراء سلع لم يكن بمقدوره شرائها من قبل، فمثلاً إذا زادت دخول المستهلكين فإن الطلب على السلع مثل الملابس الفاخرة

سيزداد وعلى العكس من ذلك فإن إنخفضت دخول المستهلكين سيقبل ذلك من الكمية المطلوبة من الملابس.

#### **رابعاً: ذوق المستهلك:**

فيما يعلق بذوق المستهلك فتغير ذوق المستهلك ناحية سلعة معينة سيزيد من الطلب عليها كما أن تغير ذوق المستهلك ضد سلعة معينة سيقبل من الطلب عليه. مثلاً إذا أصبح المستهلك يحب الحلوى بدرجة أكبر من ذي قبل، يؤدي هذا إلى شراء الفرد لكميات أكبر عما كان يشتريه. أما إذا حدث وكره المستهلك طعم الحلوى فإن الكميات التي يطلبها منها ستقل.

#### **خامساً: توقعات المستهلك:**

فيما يخص توقعات المستهلك فإن توقعات إرتفاع الأسعار في المستقبل سيزيد من الطلب على السلعة كما أن توقعات إنخفاض الأسعار سيقبل من الطلب في الفترة الحالية. مثلاً قبيل عيد الاضحى يتوقع الناس إرتفاع أسعار غنم الاضاحي فيزيد الطلب على الغنم من قبل من قبل التجار والأفراد، أيضاً قبيل شهر رمضان يتوقع الناس أن يرتفع سعر السكر والبلح فيقومون بشراء ما يحتاجونه من السكر والبلح مما يزيد الطلب عليها.

#### **سادساً: الإنفاق على الدعاية والإعلان:**

زيادة الإنفاق على الدعاية والإعلان يقدم السلعة للمستهلكين ويرغبهم فيها مما يزيد من الطلب على السلعة مكان الدراسة، فالعلاقة بين الإتفاق على الدعاية والإعلان والطلب على السلعة علاقة مباشرة.

#### **سابعاً: العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وعدد المستهلكين:**

توجد علاقة طردية بين الكمية المطلوبة من كل سلعة وعدد المستهلكين لتلك السلعة، حيث تزداد الكمية المطلوبة من كل سلعة كلما زاد عدد المستهلكين لتلك السلعة وتنخفض الكمية المطلوبة من كل سلعة كلما إنخفض عدد المستهلكين لتلك السلعة، يعتمد عدد المستهلكين بصفة أساسية على حجم السكان، حيث أن الزيادة في عدد السكان يتوقع أن تؤدي للزيادة في عدد المستهلكين كما أن الإنخفاض في حجم السكاني يتوقع أن يقود للإنخفاض في حجم المستهلكين. يعتمد حجم السكان على معدلات التغير في حجم السكان والذي بدوره يعتمد على

عوامل ديمقراطية مثل معدلات الهجرة ومعدلات المواليد والوفيات وغيرها.

### أخيراً: عوامل خاصة:

بالإضافة للعوامل سابقة الذكر نجد أن الطلب على بعض السلع يتأثر بعوامل خاصة مثل العوامل المناخية والاجتماعية والسياسية والدينية. مثلاً الطلب على المشروبات الباردة يتأثر بدرجة الحرارة، كما أن الطلب على الملابس يتأثر بتغير فصول السنة، حيث يزداد الطلب على الملابس الدافئة في فصل الشتاء وينخفض في فصل الصيف. وبالرغم من أهمية كل العوامل السابقة بالنسبة للطلب الفردي وطلب السوق إلا أن سعر السلعة نفسها يُعتبر من أهم العوامل المؤثرة على الطلب. الاقتصاديون يحللون العلاقة بين الطلب على السلعة وسعرها بإفترض ثبات العوامل الأخرى *Ceteris Paribus* ويطلقون على هذه العلاقة منحنى أو جدول الطلب.