

الفصل الثالث

الأسعار ونظرية العرض والطلب

1- نظرية القيمة

• الإنتاج والمنفعة

يعرف الإنتاج في المفهوم الاقتصادي على أنه كل تفاعل يؤدي إلى خلق سلعة اقتصادية، أما المنفعة بالمفهوم الاقتصادي فهي تحقيق إشباع معين لدى المستهلك. إذاً فالإنتاج هو بالحقيقة خلق المنافع الاقتصادية.

والمنفعة ليست شيئاً مادياً أو تتوقف على شيء مادي، إن المنفعة شعور خاص لدى الإنسان يحس به من جراء الحصول على سلعة ما أو استعمالها، وهذا الشعور يختلف من شخص لآخر ولا يمكن اعتباره أبداً صفة ملازمة للسلعة، لذا فإن المنفعة الاقتصادية تتصف بما يلي:

- إن المنفعة شيء ذاتي شخصي وليس أمراً موضوعياً . فهي لا توجد في سلعة ما إلا إذا كانت هناك حاجة ما إلى تلك السلعة، فالمنفعة موجودة بوجود الحاجة وتزول بزوالها.
- تتوقف المنفعة على المتاح من السلعة وعلى مدى شدة الحاجة إليها.

• القيمة والمنفعة:

في الحياة العادية تستعمل كلمة (قيمة) للدلالة على أشياء عدة فنحن نتكلم مثلاً عن قيمة الدواء أو قيمة الماء أو قيمة الحرية أو قيمة الرداء... الخ فبعض هذه الاستعمالات يدل على مفهوم أخلاقي، وبعضها يدل على المنفعة التي يمكن الحصول عليها، وبعضها الآخر يدل على المقدار الذي يمكننا به مبادلة الشيء أو الحصول عليه. أما في الاقتصاد، فقد ميز الاقتصاديون منذ القديم بين مفهومين للقيمة: الأول القيمة الإستعمالية، والثاني القيمة التبادلية⁰

فالقيمة الإستعمالية تعني قدرة الشيء على إشباع حاجة إنسانية مباشرة عندما يستعمله الإنسان أو منفعة الشيء بالنسبة إلى من يستعمله، ويلاحظ أن القيمة الإستعمالية لا تفترض بالضرورة وجود سوق ولا مبادلة لأشياء ما بين الأفراد فهي قيمة شخصية بحتة.

أما القيمة التبادلية فتعني قدرة الشيء على أن يتبادل بشيء آخر ويمكن التعبير عنها بالعلاقة الكمية التي تتمثل في النسبة التي يبادل فيها شيء له صفات معينة بشيء آخر له صفات مختلفة.

ويلاحظ أن السلع جميعها سواء كانت حرة أم اقتصادية لها قيمة استعمالية وذلك طالما أن السلع هي الأشياء المادية التي تصلح لإشباع الحاجات الإنسانية في حين أن السلع الاقتصادية فقط يمكن أن يكون لها قيمة تبادلية وذلك على عكس السلع الحرة ويلاحظ أيضاً أن القيمة الاستعمالية قيمة شخصية بينما القيمة التبادلية هي قيمة اجتماعية ولا يمكن أن توجد إلا إذا وجد أفراد كثيرون وقامت مبادلات للأشياء التي يملكونها فيما بينهم في السوق.

• القيمة والسعر:

إن القيمة التبادلية تتضمن فكرة المقارنة أو العلاقة ما بين كميات متبادلة من شيئين مختلفين وهكذا فإنه يمكن التعبير مثلاً عن قيمة سلعة x بذكر نسبة مبادلاتها بسلعة أخرى y ، فنقول مثلاً إن قيمة طن واحد من x هو ثلاثة أكياس من y . ولما كانت المبادلات في المجتمعات الحديثة لا تتم عن طريق المقايضة وإنما عن طريق استخدام النقود التي تيسر عملية المبادلة وذلك بتجزئتها إلى عمليتين منفصلتين: الأولى للبيع في مقابل الحصول على نقود والثانية للشراء في مقابل دفع النقود، فإن التعبير عن قيمة شيء ما لا يتم في هذه المجتمعات بمقارنته بشيء آخر يمكن مبادلته به، بل بمقارنته بالنقود. وبهذا تكون النقود هي المقياس العام والموحد لقيم الأشياء. وهكذا يكون لكل شيء قابل للمبادلة بشيء آخر مبلغ نقدي يعبر عن قيمته، ويسمى هذا المبلغ الذي يعبر عن قيمة الوحدة الواحدة من الشيء بالسعر، وبهذا يكون سعر الشيء هو التعبير النقدي عن قيمته في السوق، ويمكن أن يكون هذا السعر أكبر أو أقل من القيمة، أي أنه من الممكن أن ترتفع أو تنخفض كافة الأسعار في الوقت نفسه وذلك نتيجة لانخفاض أو لارتفاع القوة الشرائية للنقود، لكنه لا يمكن أن ترتفع أو أن تنخفض قيمة مبادلة الأشياء جميعها بعضها ببعض في الوقت نفسه، وذلك لأن ارتفاع قيمة مبادلة شيء بشيء آخر إنما يعني بالضبط انخفاض قيمة مبادلة الشيء الأخير بالشيء الأول.

سنقتصر في مقررنا على دراسة الأسعار الخاصة باقتصاد السوق أي الأسعار التي تتحدد عن طريق التفاعل الحر بين العرض والطلب وليس تلك الأسعار الخاصة باقتصاد السوق المخطط حيث يقوم السوق في اقتصاد السوق بدور جوهري في تسيير الاقتصاد إذ يعتمد هذا الاقتصاد على هذه الأداة التي تسمى آلية السعر لحل مشكلة التوزيع الأمثل للموارد وتحقيق التوازن الاقتصادي بالإضافة إلى وظائف أخرى.

• تطور نظرية القيمة:

تحتل نظرية القيمة في الأدب الاقتصادي مكانة مرموقة. فمنذ القديم كان الناس يتساءلون عن السبب الذي يجعل هذه السلعة تحصل على سعر من دون أخرى. وتعددت الآراء والتفسيرات حسب نظرات الاقتصاديين وفلسفاتهم وخبراتهم العملية.

فكتب أرسطو (384 - 322) قبل الميلاد مفرقاً بين القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية للسلع وأكد على أهمية المنفعة بوصفه عاملاً أساسياً في تحديد القيمة.

وفي القرون الوسطى كتب توما الإكويني (1225 - 1274) م بأن منفعة سلعة ما قد تختلف وتتغير بشكل كبير وفقاً لتغيرات رغبات الفرد، أما القيمة العادلة للسلعة فهي متعلقة بمقدار العمل المبذول للحصول عليها.

وأكد الكاتبان بوريدان وبيل من كتيّاب القرن الثالث عشر والرابع عشر أن قدرة السلعة على إشباع الحاجات هي التي تحدد قيمة السلعة.

أما الكاتب وليم بيتي (1623 - 1687)م فقد جعل القيمة تتحدد وفقاً للعمل والأرض معاً، حيث قال (إذا كان العمل هو الأب الفعّال والرئيس فإن الأرض هي أمها) أما رأس المال فقد وصفه بيتي بأنه عمل متراكم.

أما جون لوك (1632 - 1704)م فقد قال إن العمل وحده هو الذي يحدد القيمة، أما الأرض فلا قيمة لها من دون العمل، أما رأس المال فهو عمل متراكم وأشار لوك إلى أن القيمة في المدى القصير تتحدد في العرض والطلب، أما في المدى الطويل فتتحدد القيمة بالعمل فقط الذي هو العامل الرئيس في كلفة الإنتاج .

أما آدم سميث (1723 - 1790) فقد تردد بين تفسيرين، فهو أولاً قد فرق بين قيمة الاستعمال وقيمة التبادل مبيناً أن لكل سلعة قيمتين: الأولى هي قيمة ذاتية شخصية

تتوقف على الشخص الذي يريد استعمال السلعة، والثانية قيمة موضوعية وهي القيمة التي يتم فيها تبادل السلعة في السوق، ويبيّن أنه من الممكن أن تختلف هاتان القيمتان أعطى سميث المثال عن الماء والماس فالماس ذو قيمة استعماليه ضئيلة ولكن قيمته التبادلية عالية، أما الماء فهو ذو قيمة استعماليه مرتفعة ولكن قيمته التبادلية منخفضة.

ولم يحاول سميث تفسير الاستعمالية وإنما ركز على القيمة التبادلية. وحاول سميث تفسير نشوء القيمة ففرق بين المجتمعات البدائية والمجتمعات المتقدمة. وحسب تحليله وجد أنه في المجتمعات البدائية حيث لا ملكية خاصة، فالأرض ورأس المال مشاعان، ويشكل العمل العنصر الوحيد للإنتاج وبالتالي يعتبر العمل الأساس الذي تبنى عليه القيمة. أما في المجتمعات المتقدمة حيث توجد الملكية الخاصة للأرض ولرأس المال، فإن عوامل الإنتاج تغدو ثلاثة ولا يمكن تفسير القيمة بكمية العمل المبذول فيها فقط بل لا بد من أخذ العناصر الثلاثة في الاعتبار من أجل تحديد القيمة.

وجاء دافيد ريكاردو (1772-1823) الذي كان يرى أن الندرة وكمية العمل اللزوم لإنتاج سلعة ما يحددان قيمة السلعة، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها تتحدد قيمتها وفقاً لدرجة ندرتها، أما السلع التي يمكن إعادة إنتاجها فتتحدد قيمتها وفقاً لكمية العمل المبذول فيها. أما رأس المال فهو عمل متراكم وريع الأرض ليس جزءاً من القيمة وإنما يتم تحديده نتيجة للقيمة.

ثم جاء عدد من الاقتصاديين الذين حاولوا إدخال فكرة المنفعة في تحديد القيمة. وبدأت نظرية المنفعة تكتسب قوة بعد ظهور كتابات (هيرمان جوسن) و (ستانلي جفونز) و(ليون فالراس) حيث صاغ هؤلاء أسس نظرية المنفعة الحدية وقانون تناقص المنفعة. إذ جمعت هذه النظرية بين فكرة الندرة وفكرة المنفعة معاً في نظرية واحدة من أجل تفسير القيمة.

أما كارل ماركس فأوضح أن القيمة تتحدد فقط بكمية العمل المبذول في إنتاج السلعة.

وأخيراً جاء الاقتصادي ألفريد مارشال (1842-1924) م والذي جمع بين وجهات النظر السابقة بأسلوب جديد، حيث كان الاقتصاديون قبله يفتشون عن سبب واحد لتفسير القيمة، إلا أن مارشال أوضح أن الطلب الذي يعتمد على المنفعة، والعرض الذي يتوقف

على تكاليف الإنتاج يحددان فيما بينهما قيمة السلعة، تماماً كحدي المقص، وكما لا يمكن قص القماش جيداً بحد واحد فلا بد من استعمال الحدين معاً، فكذلك لا يمكن تفسير القيمة بشكل تام بالعرض وحده أو بالطلب وحده ولا بد من الجمع بينهما .
الاتجاهات النظرية الرئيسية في تفسير القيمة:

من العرض التاريخي الموجز للفكر الاقتصادي حول نظرية القيمة يمكننا أن نصنف آراء الاقتصاديين ضمن ثلاثة اتجاهات أساسية:

الأول: اتجاه بعض الاقتصاديين لتفسير القيمة من جانب العرض، حيث يعتقد هؤلاء الاقتصاديون أن قيمة السلعة تتحدد بكلفة إنتاجها . ويطلق على هذه النظرية اسم النظرية التقليدية أو النظرية الموضوعية للقيمة. إذ إن أصحابها يحاولون تحديد القيمة بأشياء محددة واضحة. وضمن هذا الاتجاه يمكننا أن نلاحظ وجود فئتين متميزتين:

- فئة الذين نادوا بأن القيمة تتحدد بكلفة عوامل الإنتاج كلها وهي العمل والأرض ورأس المال: وتسمى هذه النظرية حينئذٍ باسم نظرية القيمة في تكاليف الإنتاج.
- فئة الذين يقولون بأن القيمة تتحدد فقط من قبل عامل إنتاجي واحد هو العمل: ويطلق على هذه النظرية اسم نظرية القيمة في العمل.

ويؤخذ على النظرية التقليدية أنها حاولت تفسير القيمة بصفة من صفات السلعة، سواء كانت هذه الصفة هي نفقة الإنتاج أم كمية العمل المبذول لإنتاج السلعة. إن تفسير القيمة بالعمل أو بكلفة الإنتاج يأخذ بعين الاعتبار جانب العرض فقط ويتجاهل كلياً جانب الطلب ومنفعة السلعة، كما أنه لا يستطيع تفسير هبوط القيمة الذي ينتج عن سوء توجيه الموارد الاقتصادية كما هو الحال عندما يتم إنتاج آلية ضخمة يصرف عليها جهد كبير ومال وفير ثم يتبين عدم جدواها أو فائدتها، أو كما يحدث لقيمة السلعة عند ما يشوب السلعة نوع من الخطأ أو العيوب في الصنع لسبب من الأسباب، كما أنه لا يستطيع أن يفسر بشكل كافٍ عامل الندرة أو التغيرات التي تطرأ على قيمة السلعة بعد إنتاجها .

الثاني: اتجاه بعض الاقتصاديين لتفسير القيمة من جانب الطلب فقط، حيث يعتقدون بأن قيمة السلعة تتوقف على مقدار منفعتها، وبما أن المنفعة شيء شخصي أو نفسي لذا يطلق على هذا لاتجاه اسم النظرية الشخصية للقيمة. إلا أن هذا الاتجاه لم يأخذ قوته الحقيقية

الفكرية حتى استطاع مؤيدو هذا الاتجاه دمج فكرة الندرة مع فكرة المنفعة في نظرية واحدة أطلق عليها اسم نظرية المنفعة الحدية.

غير أن هذه النظرية لم تكن كافية تماماً لتفسير القيمة إذ إنها تأخذ فقط جانب الطلب وتتجاهل جانب العرض الذي له دور مهم في تحديد القيمة، كما يعاب عليها أنها تفسر القيمة بعامل شخصي يختلف من فرد لآخر ولا يمكن تحديده كميّاً بدقة.

الثالث: وهو الاتجاه الذي حاول تفسير القيمة بوصفها نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب معاً، بدلاً من الأخذ بالعرض وحده أو بالطلب وحده، وقد تعرضت هذه النظرية لانتقادات عدة من حيث عدم القدرة على قياس المنفعة كميّاً وعدم إمكانية جمع عوامل محددة موضوعية مع عوامل ذاتية شخصية.

ومن المفيد أن نشير إلى أن الاقتصاديين لم يستطيعوا حتى الآن إيجاد الحل الذي يمكن من الجواب على التساؤل حول إمكانية استعمال العوامل الشخصية العائمة التي لا يمكن قياسها مع العوامل الموضوعية القابلة للقياس من أجل تفسير القيمة.

إن إدخال العوامل الشخصية يقود إلى إقلال درجة الدقة، كما أن الاعتماد على النواحي القابلة للقياس قد يحول المعلومات الاقتصادية إلى مجموعة سطحية من الأشياء التي لا يمكن التأكد من صحتها. ولعل السائد في آراء الاقتصاديين السابقين هو محاولة تحديد ما يجب أن تكون عليه القيمة وليس تحديد ماهية القيمة نفسها .

وضمن حدود المعرفة الاقتصادية المتاحة لنا في الوقت الحالي، لا يمكننا أن نحدد بدقة تامة الأهمية النسبية لكل من العوامل التي يمكن أن تؤثر في القيمة.

2-الطلب (Demand)

أولاً - مفهوم الطلب:

يقصد بالطلب: الكميات من سلعة أو خدمة ما ، التي يكون المستهلكون راغبين و قادرين على شرائها عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية محددة مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ومن أجل الإحاطة بمفهوم الطلب وتحديده بشكل دقيق لا بد منذ البداية من توضيح

بعض الأمور المتعلقة بهذا المفهوم 0

-التفرقة بين الطلب وبين الكمية المطلوبة :

إن الطلب يمثل علاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية وما يقابلها من الكميات التي تطلب عند هذه الأسعار. فالطلب إذاً هنا عبارة عن علاقات افتراضية (ممكنة) وليس تعبيراً عن علاقات محققة بالفعل ويمكن التعبير عنه بجدول يسمى (جدول الطلب) أو بمنحنى يطلق (منحنى الطلب) كما سنرى لاحقاً.

ودراستنا للطلب تقتصر على دراسة التأثير الذي يمارسه السعر على الكمية المطلوبة أي دراسة علاقة بين متغيرين أحدهما السعر والآخر الكمية المطلوبة، والسعر هو المتغير المستقل و الكمية المطلوبة هي المتغير التابع .

والطلب هنا ينصرف إلى هذه العلاقة في مجموعها . ولذلك فإن التعبير عنه بدالة تأخذ شكل:

$$D = f (p)$$

ومن ثم فإن الحديث عن الطلب يتضمن الحديث عن كثير من الكميات الممكنة المترتبة على تغيرات الأسعار .

فالطلب إذاً : هو قائمة الكميات المختلفة التي يطلبها المستهلكون عند الأسعار المختلفة .

أما الكمية المطلوبة فهي تمثل كمية معينة من هذه الكميات عند سعر معين .

أي كمية حقيقية طلبت في ظل ظروف معينة . وبهذا يختلف الطلب عن الكمية المطلوبة .

*** التمييز بين الطلب على سلعة معينة و الرغبة فيها :**

إن الرغبة ضرورية لحد الإنسان على طلب سلعة ما ، إلا أنها لا تكفي بحد ذاتها لتكون طلباً . فقد يكون الشخص راغباً في اقتناء مجموعة من السلع غير أن رغبته هذه لا يعتد بها إذا لم تكن مدعومة بالقوة الشرائية ، أي القدرة على دفع السعر .

لذلك يجب أن تتوافر الرغبة و القدرة على الشراء عند المستهلكين لكي يكون طلبهم ذا معنى في السوق .

فمثلاً إذا كان أحد المستهلكين راغباً في شراء بيت قيمته 2 مليون ليرة ولكن لأن دخله النقدي محدود فهو غير قادر على شراء هذا البيت .أيضا من الممكن أن يكون

المستهلك نفسه قادراً على شراء علبه سجائر و لكنه غير راغب في إنفاق نقوده على هذه السلعة .

***تحديد الفترة الزمنية التي يتم الطلب خلالها :**

لا يمكن أن ندرس الطلب ، أي علاقة السعر بالكمية المطلوبة من دون تحديد الفترة الزمنية التي يتم الطلب خلالها. إن تحديد حجم الكمية المطلوبة وقياسها يتطلب تحديد الفترة الزمنية المقصودة. فالكمية المطلوبة هي نوع من التيارات الاقتصادية التي يتطلب قياسها أمرين :

- تحديد وحدات القياس المناسبة (طن ، عدد ، متر، قيمة معينة)

- تحديد الفترة الزمنية التي يتم قياس الكمية خلالها.

فعندما يكون السعر 100ل مثلاً لسلعة ما ، فإن الكمية المطلوبة منها في يوم هو غيرها في شهر أو سنة . ولذلك فإن الزمن هنا يتدخل في تحديد الكمية المطلوبة .

وتحديد الفترة الزمنية بالنسبة للطلب يشير إلى أن قرار الشراء من قبل المستهلكين لكميات معينة عند سعر معين ، يتم في ظل عوامل معينة (العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب) . وتغير هذه (العوامل الأخرى) قد يؤدي إلى تغير هذه الكميات. ولذلك عندما نتكلم عن الطلب في فترة زمنية معينة نقصد ثبات تلك (العوامل الأخرى) ، فالزمن هنا مرادف لبقاء (العوامل الأخرى) على حالها، أيضاً فإن الزمن يعني مدى الفترة الزمنية المتاحة لإجراء التعديلات اللازمة.

فإذا ما تغير السعر فإن استجابة طلب المستهلكين لهذا التغير يتوقف على الفترة الزمنية المتاحة لهم لإجراء التعديلات الضرورية وعلى توافر أو عدم توافر الشروط التي تبين مدى القدرة على إجراء هذه التعديلات. ولذلك يتم تحديد الفترة الزمنية بفترة قصيرة وبفترة طويلة. فنقول: الطلب في الفترة القصيرة و الطلب في الفترة الطويلة.

ولا بد من الإشارة هنا إلى أن الفترة الزمنية لا تشير إلى امتداد زمني محدد، وإنما إلى مدى توافر أو عدم توافر شروط معينة، فالزمن هنا أشبه بالإطار الذي يتم التحليل خلاله.

***تثبيت (العوامل الأخرى) على حالها:**

التعريف السابق للطلب يبين العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة ، ويفترض ثبات (العوامل الأخرى) التي تؤثر في الكمية المطلوبة مثل (دخل المستهلكين ،أسعار السلع الأخرى ، حجم السكان ، أذواق المستهلكين ، طريقة توزيع الدخل الوطني). وهذا يعني أن الكمية المطلوبة لا تتأثر فقط بالسعر وإنما تتأثر بعوامل أخرى غير السعر، افترضناها ثابتة من أجل إبراز تأثير تغيرات سعر السلعة بعيداً عن العوامل الأخرى .

وسبب وضعنا لهذا الفرض يعود لاستحالة معرفة ماذا يحدث للكمية المطلوبة إذا أخذنا في الاعتبار العوامل كلها الأخرى. لذلك يتم اللجوء إلى دراسة تأثير كل عامل على حده مع افتراض ثبات البقية الأخرى من العوامل. وبهذه الوسيلة نستطيع أن ننظم معرفتنا بالظاهرة الاقتصادية وبحيث تتم هذه المعرفة تدريجياً و بنوع من التقريب المتتابع. فهذا الفرض يعتبر وسيلة منهجية لتيسير التقدم في البحث العلمي و ليس من خصائص الظاهرة ذاتها.

ومن البديهي أن هذا الأسلوب يخص البحث العلمي في العلوم الاجتماعية و من بينها علم الاقتصاد.أما البحث العلمي في العلوم الطبيعية فإنه يتقدم عن طريق ما يعرف باسم العزل (عزل العوامل). فرغم أن الظاهرة الطبيعية تخضع أيضاً للكثير من العوامل إلا أنه يمكن عن طريق العزل. إجراء التجارب المعملية التي تجري على الظاهرة في ظل ظروف مثالية نغير فيها ما نشاء من العوامل و نبقى ثابتاً ما نشاء.

وفي فقرة سابقة أوضحنا أن الظواهر الاقتصادية و هي تخضع للعديد من العوامل التي لا يمكن أن تقبل العزل و من ثم لا يمكن الالتجاء إلى إجراء التجارب في ظل شروط مثالية، ونظراً لهذه الصعوبة يلجأ الباحثون الاقتصاديون إلى فرض ثبات العوامل الأخرى.

ثانياً -قانون الطلب :

إن مفهوم الطلب كما تم توضيحه سابقاً يفصح عن وجود علاقة بين الأسعار والكميات المطلوبة والأسعار في هذه العلاقة هي التي تؤثر في الكمية المطلوبة وليس العكس، فما هي طبيعة هذه العلاقة وشكلها؟ أي ماذا يحدث للكمية المطلوبة عندما يتغير السعر سواء بالانخفاض أم الارتفاع ؟

بالاستناد إلى فرضية السلوك الرشيد والعقلاني للوحدات الاقتصادية وإلى ملاحظة الواقع تم التوصل إلى أن العلاقة بين السعر بوصفه متغيراً مستقلاً وبين الكمية المطلوبة بوصفها متغيراً تابعاً هي علاقة عكسية. أي أنه في حال ارتفاع السعر ستنخفض الكمية المطلوبة، وفي حال انخفاض السعر سترتفع الكمية المطلوبة طبعاً مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة على حالها هذه النتيجة صاغها الاقتصاديون في قانون أطلق عليه (قانون الطلب) .

ثالثاً - جدول الطلب:

يتضح مما تقدم أن قانون الطلب هو (تعبير عن علاقة عكسية بين متغيرين هما: السعر بوصفه متغيراً مستقلاً والكمية المطلوبة بوصفها متغيراً تابعاً).

وقد جرت العادة من قبل الاقتصاديين على توضيح هذه العلاقة بما يسمى (جدول الطلب)، حيث يشتمل على بيان أسعار افتراضية متعددة لسلعة واحدة والكمية التي تطلب من هذه السلعة في وقت محدد عند كل سعر من هذه الأسعار، فجدول الطلب هو قائمة تظهر العلاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية (الممكنة) وبين الكميات المقابلة وليس مجرد بيان لكمية واحدة، وهو يقتصر على بيان تأثيرات الأسعار على الكميات المطلوبة وليس العكس.

رقم (9)

جدول الطلب

الكمية المطلوبة	سعر الوحدة من السلعة
1500	100
1650	90
1800	80
2000	70
2300	60

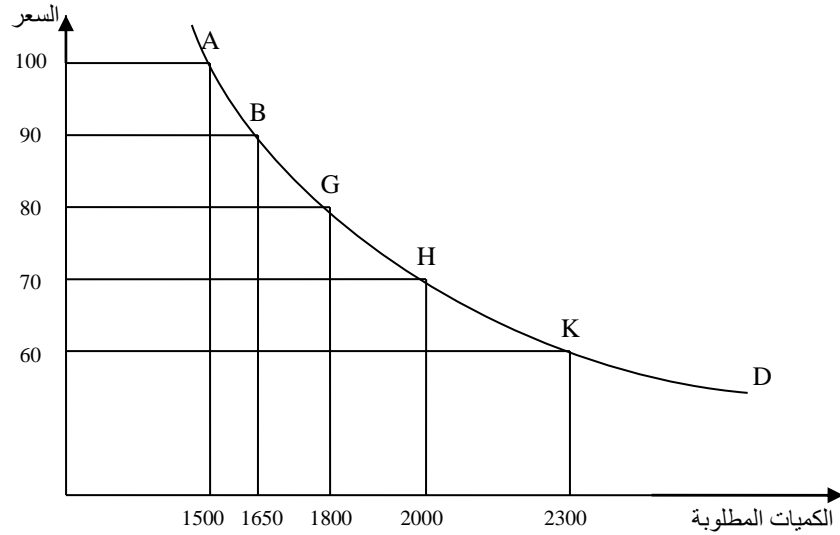
من هذا الجدول يتضح لنا أنه إذا كان سعر الوحدة من السلعة 100 ل فإن الكمية المطلوبة منها تبلغ 1500 وحدة وإذا انخفض السعر إلى 90. ارتفعت الكمية المطلوبة إلى 1650، فإذا استمر السعر بالانخفاض نلاحظ أن الكمية المطلوبة تزداد باستمرار. وهكذا يتضح من الجدول أن السعر له تأثير عكسي على الكمية المطلوبة، فإذا انخفض السعر ازدادت الكمية المطلوبة وإذا ارتفع السعر نقصت الكمية المطلوبة. ومن الواضح في هذا الجدول أن طلب السلعة لا يقتصر على الأسعار المبينة والكميات المقابلة، وإنما يشمل أيضاً الأسعار الممكنة والكميات المقابلة جميعها، ولذلك يمكن أن يكون هناك أسعار أعلى وأقل مما هو وارد في الجدول ، وبالمثل بالنسبة للكميات المقابلة .

والجدير ذكره هنا أن جدول الطلب لا يوضح بحد ذاته السعر الفعلي السائد في السوق و الذي تباع عنده السلعة. فهذا السعر الفعلي يتوقف في حقيقة الأمر على الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من السلعة في فترة زمنية معينة كما سنرى لاحقاً .

رابعاً - منحنى الطلب :

إن العلاقة بين الأسعار والكميات المطلوبة كما يظهرها جدول الطلب السابق يمكن تمثيلها بيانياً .

وكما هو معروف في التمثيل البياني للعلاقات يوضع المتغير المستقل على المحور الأفقي والمتغير التابع على المحور العمودي ، إلا أن الاقتصاديين درجوا على عكس ذلك فيما يتعلق بمنحنيات العرض والطلب، حيث يتم وضع الكميات على المحور السيني (الأفقي) والأسعار على المحور الصادي (العمودي)، على أن يكون مفهوماً أن المتغير المستقل هو الأسعار والمتغير التابع هو الكميات ، فنحصل على منحنى يطلق عليه (منحنى الطلب) كما هو مبين في الشكل الآتي:



الشكل رقم (2) منحنى الطلب على السلعة

فالمنحنى (D) في هذا الشكل يمثل منحنى الطلب على السلعة وما هو إلا التمثيل البياني لجدول الطلب السابق .

فالنقطة (A) تمثل الحالة الأولى في جدول الطلب عندما كان السعر (100) ل0س و الكمية المطلوبة (1500) وحدة. والنقطة (B) تصور الحالة الثانية عندما كان السعر (90) ل0س و الكمية المطلوبة (1650) وحدة ، وهكذا بالنسبة ل (G) و (H) و (K)الخ.

ويتعدد الحالات الموجودة في جدول الطلب يمكننا أن نحصل على نقاط أخرى ، ومن مجموع هذه النقاط يتكون منحنى الطلب (D) الذي يتميز بالخصائص التالية:
- إن الطلب يعبر عنه بمنحنى وليس بنقطة وهذا ما يؤكد أن الطلب يمثل علاقة وليس كمية واحدة .

فالطلب هو كل الأسعار الافتراضية (الممكنة) و الكميات المطلوبة المقابلة.

إن منحنى الطلب ينحدر من أعلى وإلى أسفل ، ومن اليسار إلى اليمين ، دلالة على أن الكمية المطلوبة من السلعة ترتفع بانخفاض السعر وتنخفض بارتفاعه.

-إن منحنى الطلب لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين ، وهما السعر و الكمية المطلوبة . ولكن الكمية المطلوبة لا تتأثر بالسعر فقط وإنما تتأثر أيضاً بعوامل أخرى . وهذه العوامل الأخرى لا يمكن أن تظهر على المنحنى نفسه ولذلك نفترض ثبات هذه العوامل الأخرى و نركز فقط على العلاقة بين تغيرات السعر وما يقابلها من تغيرات في الكمية المطلوبة .

-إن منحنى الطلب يبين الحد الأقصى لما يطلبه الأفراد عند سعر معين . ومعنى ذلك أن الكميات جميعها التي تقع فوق المنحنى تكون كميات غير ممكن شراؤها وعلى العكس فإن الكميات التي تقع تحت المنحنى يمكن شراؤها عند هذه الأسعار . فمنحنى الطلب - والحال كذلك - يفصل بين الكميات الممكنة و الكميات غير الممكنة عند كل سعر .

أخيراً لا بد من التأكيد أن جدول الطلب و منحناه كلاهما افتراضي لأن كل منهما يفترضان أسعاراً مختلفة لسلعة معينة في وقت ما وكثير من الكميات المختلفة التي يمكن أن تطلب عند هذه الأسعار المفترضة .

وفي حقيقة الأمر فإن السلعة لا يكون لها في وقت معين إلا سعر واحد حقيقي تطلب عنده كمية واحدة حقيقية. أما باقي الأسعار وما يقابلها من كميات مختلفة فإنها جميعاً افتراضية. وتتجلى فائدة هذا الافتراض في أمرين:

الأول إنه يوضح العلاقة العكسية بين التغير في سعر السلعة باعتباره المتغير المستقل في هذه العلاقة وبين التغير في الكمية المطلوبة باعتبارها المتغير التابع فيها .

أما الأمر الثاني الذي يوضح الفائدة التي تعود من جدول الطلب المفترض ومنحناه، فإن هذا الافتراض يمكننا من توقع التغيرات المحتملة في الكمية المطلوبة من السلعة التي تحدث نتيجة التغيرات الممكن حدوثها في السعر وحده من دون باقي العوامل الأخرى التي قد تؤثر في الكمية المطلوبة وبمعنى آخر إنه يمكننا من دراسة الطلب بوصفه دالة للسعر وحده.

خامساً - تفسير قانون الطلب:

رأينا سابقاً أن طبيعة العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها)، و التي يعبر عنها قانون الطلب، هي علاقة عكسية. فما هو تفسير

هذه العلاقة ؟ لماذا ترتفع الكميات المطلوبة من السلعة إذا انخفضت أسعارها، وبالعكس لماذا تنخفض الكميات المطلوبة منها إذا ارتفعت أسعارها ؟
- لماذا ترتفع الكمية المطلوبة من السلعة إذا انخفض سعرها ؟
يمكن تفسير ذلك على النحو التالي :

a- قد يجذب الانخفاض في السعر مستهلكين جدد ، لم يكونوا قادرين على شراء السلعة من قبل بسبب ارتفاع سعرها. ذلك أنه عندما يكون السعر مرتفعاً لا يستطيع شراء السلعة إلا عدد محدود من المستهلكين تتناسب ودخولهم مع هذا السعر المرتفع، فإذا أنخفض السعر قليلاً أصبح في مقدور عدد آخر من المستهلكين شراء كميات من السلعة عند هذا السعر المنخفض، وبذلك تزيد الكمية المطلوبة ، فإذا انخفض السعر مرة ثانية دخل عدد إضافي من المستهلكين الذين لم يكونوا قادرين على الشراء من قبل وهكذا.

b- قد يدفع الانخفاض في السعر المستهلكين القدامى للسلعة إلى الإقبال على شراء كميات أكبر منها بالمبلغ نفسه من النقود .

ذلك أن انخفاض سعر السلعة يعني زيادة القوة الشرائية لدخل المستهلك واستطاعته شراء كميات من السلعة أكبر من تلك التي كان يشتريها قبل انخفاض السعر وذلك بكمية النقود نفسها التي خصصها من دخله للإنفاق على هذه السلعة، وهذا معناه أن انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك على الرغم من عدم تغير دخله النقدي . باختصار فإنه في حالة انخفاض السعر يزيد عدد الأفراد الراغبين والقادرين على الدفع من جهة كما تزيد الكمية التي يطلبونها إثر هذا التخفيض في السعر من جهة أخرى فتزداد بذلك الكمية المطلوبة على السلعة عموماً.

- لماذا تنخفض الكمية المطلوبة من السلعة إذا ارتفع سعرها ؟

إن تفسير ذلك يعتمد على مبدأ (أثر الإحلال) ومبدأ (أثر الدخل):

a- أثر الإحلال: هناك مجموعة من السلع البديلة (المتنافسة) و التي يمكن أن تحقق تقريباً درجة الإشباع نفسها للمستهلك .ولذلك فعندما يحدث ارتفاع في سعر سلعة لها بديل ، فإن ذلك يدفع المستهلك في أن يحل محلها السلعة البديلة الأخرى التي لم يتغير سعرها.وبذلك تنخفض الكمية المطلوبة منها وتزداد على السلعة البديلة.

b-أثر الدخل: إذا ارتفع سعر السلعة فإن المستهلك لا يستطيع شراء الكمية نفسها بكمية النقود نفسها التي كان ينفقها على السلعة قبل ارتفاع سعرها فإذا ظل المستهلك يشتري الكمية نفسها من السلعة رغم ارتفاع سعرها، فإن معنى ذلك أنه أصبح يخصص للحصول عليها ويدفع مبلغاً أكبر - وبافتراض أن دخله ثابت - فإن النتيجة هي أن إنفاقه على بعض السلع الأخرى و بالتالي على الكميات المطلوبة منها لا بد وأن ينخفض. الأمر الذي يدفع المستهلك إلى تخفيض الكمية المطلوبة من السلعة التي ارتفع سعرها حتى يحافظ على شراء الكميات نفسها من السلع الأخرى .