

خریداران یا تقاضاکنندگان و فرایند تصمیم گیری آنها:

فرآیند تصمیم‌گیری تقاضاکنندگان و تأثیرات آن بر بازار

خریداران با توجه به تغییرات شرایط بازار تصمیمات متفاوتی می‌گیرند، این‌که تقاضاکنندگان (خریداران کالا و خدمات) تصمیم بگیرند چه کالایی بخرند و چه میزان بخرند، تحت تأثیر عوامل زیر است:

- ۱- قیمت کالا
- ۲- درآمد خریدار
- ۳- قیمت سایر کالاها
- ۴- سلیقه
- ۵- انتظارات

تأثیر میزان قیمت یک کالا بر مقدار تقاضای آن:

میان مقدار تقاضای یک کالا و خدمات از سمت خریداران و قیمت آن رابطه معکوس وجود دارد:

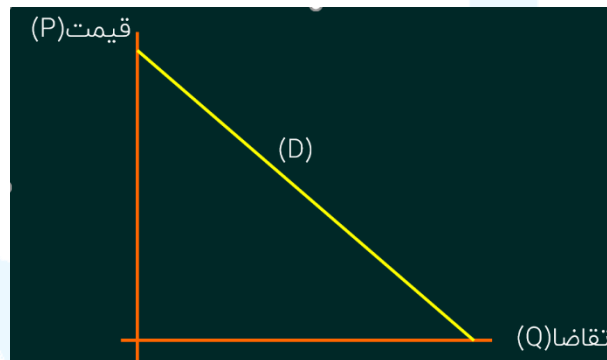
با افزایش قیمت یک محصول، معمولاً تقاضا برای آن کاهش می‌یابد. (حتماً دیدی کالایی که حراج می‌خوره مردم چطور برای خریدش هجوم میارن و هرکس از شدت شوق جای یکی، ۱۰ تا ازش برمی‌داره!)

قیمت ↓      تقاضا ↑

به رابطه معکوس قیمت کالا و مقدار تقاضا، «قانون تقاضا» گفته می‌شود.

قانون تقاضا را می‌توان برای هر کالا روی نموداری به شکل زیر نشان داد، که به آن نمودار تقاضا گفته می‌شود و با حرف D نشان داده می‌شود. (D=Demand)

نکته: منحنی تقاضا همواره یک منحنی نزولی است.



تأثیر میزان درآمد در دو نوع کالا معمولی و پست:

الف) کالای معمولی (مرغوب): این دسته از کالاها؛ کالاهای مرغوبی هستند که ما هرچه درآمد بیشتری داشته باشیم ترجیح می‌دهیم مقدار بیشتری از آن داشته باشیم. بنابراین در مورد کالاهای معمولی با افزایش درآمد، تقاضا افزایش پیدا می‌کند. اگر بخواهیم تأثیر تغییرات درآمد را بر میزان تقاضا روی نمودار نشان دهیم هم‌چنین شکلی پیدا می‌کند؛ دقت کنید در همه عوامل تأثیرگذار برای تقاضا (برخلاف قیمت کالا) تغییرات باعث جابه‌جا شدن به صورت یک‌جا می‌شوند.

ب) کالای پست: این دسته از کالاها، کالاهای نامرغوبی هستند که بعضی افراد، صرفاً به علت نداشتن درآمد کافی مجبور به خرید آن بوده‌اند. سپس اگر درآمد آن‌ها افزایش پیدا کند دیگر سراغ این کالاهای نامرغوب نرفته و کالاهای مرغوب‌تر را جایگزین می‌کنند. بنابراین در مورد کالاهای پست (نامرغوب) با افزایش درآمد، تقاضا [برای آن کالای نامرغوب] کاهش پیدا می‌کند.

تقاضا برای یک کالای معمولی (نرمال) به صورت مثبت با درآمد ارتباط دارد.

مدرسه مجازی آینو