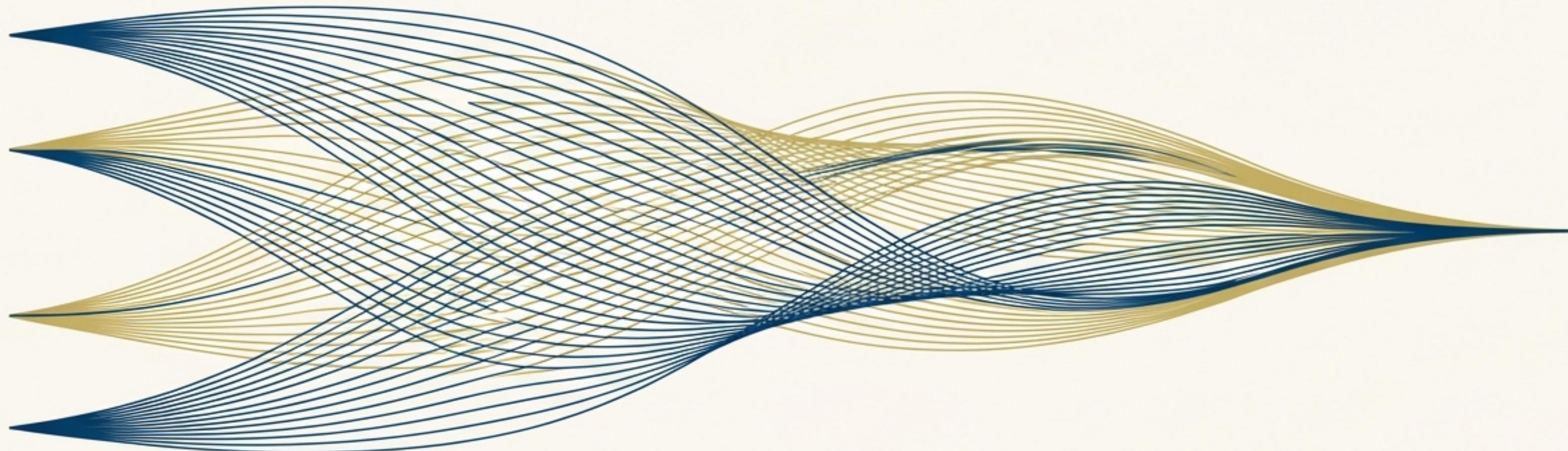


# כלכלה מיקרו: פרק 8 - הביקוש

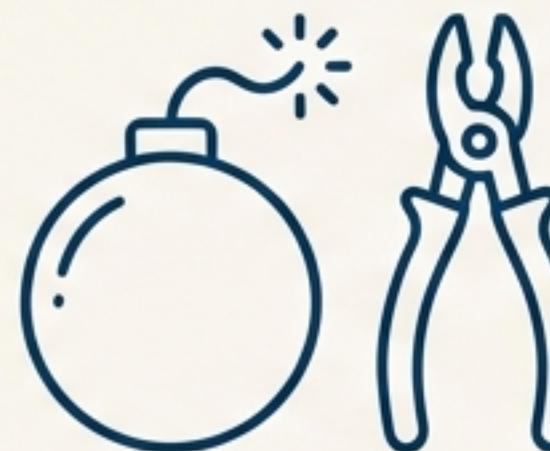
**מאפס למאה: פיצוח פונקציית הביקוש והשפעת הכנסה**



# איך למד כל נושא? מסע באربעה שלבים.



**a → b**



## 1. נחיתה רכה

מתחלים מאינטואיציה  
iomiyimit.

## 2. הגדרה פורמלית

מתרגמים את האינטואיציה  
לשפה אקדמית.

## 3. פירוק פצחה

פותרים יחד תרגילים  
מאתגר, שלב אחר שלב.

## 4. מלכודות מבחן

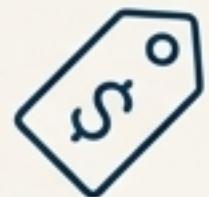
מצהים טעויות נפוצות  
ונקודות למחשבה.

# **בושא 1: פונקציית הביקוש**

## **הנת הקוד שמאחורי כל החלטת קנייה**

# מה מושפע על רשותה הקנייתית שלכם?

תחשבו על זה רגע. כשאתם בסופר, מה גורם לכם להכנס מוצר לעגלת?



**מחיר המוצר ( $P_x$ ):** אם הקוטג' יקר מדי, אולי תותרו.



**הכנסה שלכם (I):** אם בדיק נכסה משכורת, אולי תפנקו בגבינה מיוחדת.



**מחיר מוצרים אחרים ( $P_y$ ):** אם מחיר הקולח זינק, אולי תקנו פפסי במקום.



**טעם האיש שלבם (T):** אתם פשוט אוהבים שוקולד מריר.

**תובנת מפתח:** בלי לשים לב, הרגע תיארכם את 'פונקציית הביקוש'. זו פשוט הדרך של כלכלנים למפות את כל הגורמים האלה שמשפיעים על החלטת הקנייה שלכם.

# מתרגמים את רשימה הקניות למתמטיקה

בכלכלה, מתארים את הקשר הזה בנוסחה שנקראת פונקציית הביקוש.

$$X = D_x(P_x, (P_1, P_2, P_3, \dots), I, T)$$

- $X$ : הכמות המבוקשת ממוצר כלשהו (למשל, קופסאות קופסא).
- $P_x$ : המחיר של מוצר עצמו (המחיר העצמי).
- $(P_1, P_2, \dots)$ : המחיריהם של כל שאר המוצרים בשוק (המחירים הצולבים).
- $I$ : ההכנסה שלכם (Income).
- $T$ : הטעמים והעדפות שלכם (Tastes).

**פישוט לצורכי הקורס:** כדי לפשט את הדיוון, נתמקד ב-3 הגורמים המרכזיים ונניח שיש רק עוד מוצר אחד ( $Y$ ) בעולם, ושהטעמים קבועים.

$$X = D_x(P_x, P_y, I)$$

# יישום מהיר ודגש קרייטי

## זהירות, מלכודת מבחן!



**מלכודת #1: הנחת ה-'קביעות' (Ceteris Paribus)**

הטעות הכי נפוצה היא לשוכח שכשאנו חונך בבדיקה אחד בלבד, עלית מכך ששאר הגורמים נישארים קבועים!

במבחן, אם לא נאמר אחרת, תמיד הניחו שרק משתנה אחד זו בכל פעם.

## \* פירוק פצצה (תרגיל לדוגמה)

נניח שפונקציית הביקוש לקפה ( $X$ ) היא:  $X = \frac{I}{P_x + P_y}$  הכנסה ( $I$ ) היא 1000. מחיר כוס קפה ( $P_x$ ) הוא 10, ומהירות כוס תה ( $P_y$ ) הוא 10.

**שלב 1: האצת הנתונים.**  
פשט מכוונים כל מספר למקום שלו בנוסחה.

$$X = 1000 / (10 + 10)$$

**שלב 2: חישוב.**

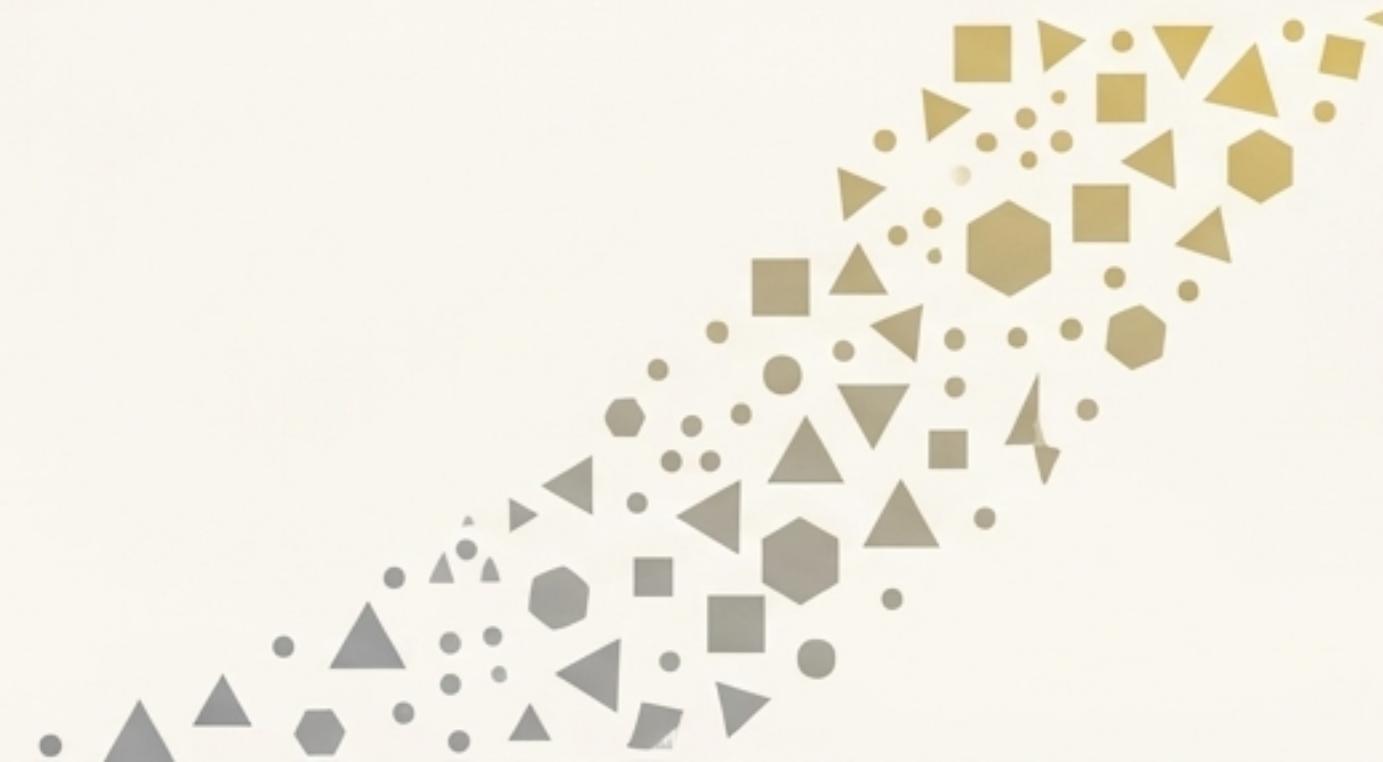
$$X = 1000 / 20 = 50$$

**מסקנה:** בתנאים אלו, תרכשו 50 כוסות קפה.



## **נושא 2: שינויים בהכנסה**

**איך הعلاה במשכורת משנה את עגלת הקניות שלכם?**



# קיבלתם הعلاה! מה עכשו?



## תרחיש 1: קוניים יותר מהטוב.

פתחו אתם קוניים יותר סטיקיים ופחות שניצלים קופאים. כשההכנסה עולה, הביקוש שלכם לסטיק עולה.

**זהו 'מוצר נורמלי'.**



## תרחיש 2: מדרגים ונוטשים.

אתם סוף סוף יכולים להפסיק לנסוע באוטובוס ולקנות רכב. כשההכנסה עולה, הביקוש שלכם לנסיעות באוטובוס יורד.

**זהו 'מוצר נחות'.**



## תרחיש 3: לא משנים כלום.

כמות המלח שאתם קוניים כנראה לא תשתנה. ההכנסה לא משפיעה.

**זהו 'מוצר ניטרלי'.**

# מוצר נורמלי, נחות ונייטרלי: הגדרות ועקומת אנגל



**מוצר נורמלי (Normal Good):**

מוצר שהביקוש אליו **גדל** כאשר ההכנסה עולה (פורת II Frank Ruhl libre).  $X \uparrow \rightarrow I \uparrow$ .

**מוצר נחות (Inferior Good):**

מוצר שהביקוש אליו **קטן** כאשר ההכנסה עולה ( $X \downarrow \rightarrow I \uparrow$ ).

**מוצר ניטרלי (Neutral Good):**

מוצר שהביקוש אליו **לא** משתנה כאשר ההכנסה עולה ( $X - \rightarrow I \uparrow$ ).

**הקשר בין הכנסה (I) לכמות המבוקשת (X)**  
**נקרא עקומת אנגל.**

# פירוק פצצה: המקרה המורכב של מוצר שמחלי פנים

ה'פצצה': מוצר לא נשאר 'נורמלי' או 'נוחות' לנצח. התוכונה הזאת יכולה להשתנות עם רמת הכנסה.

## 1. שלב 1 (הכנסה נמוכה):

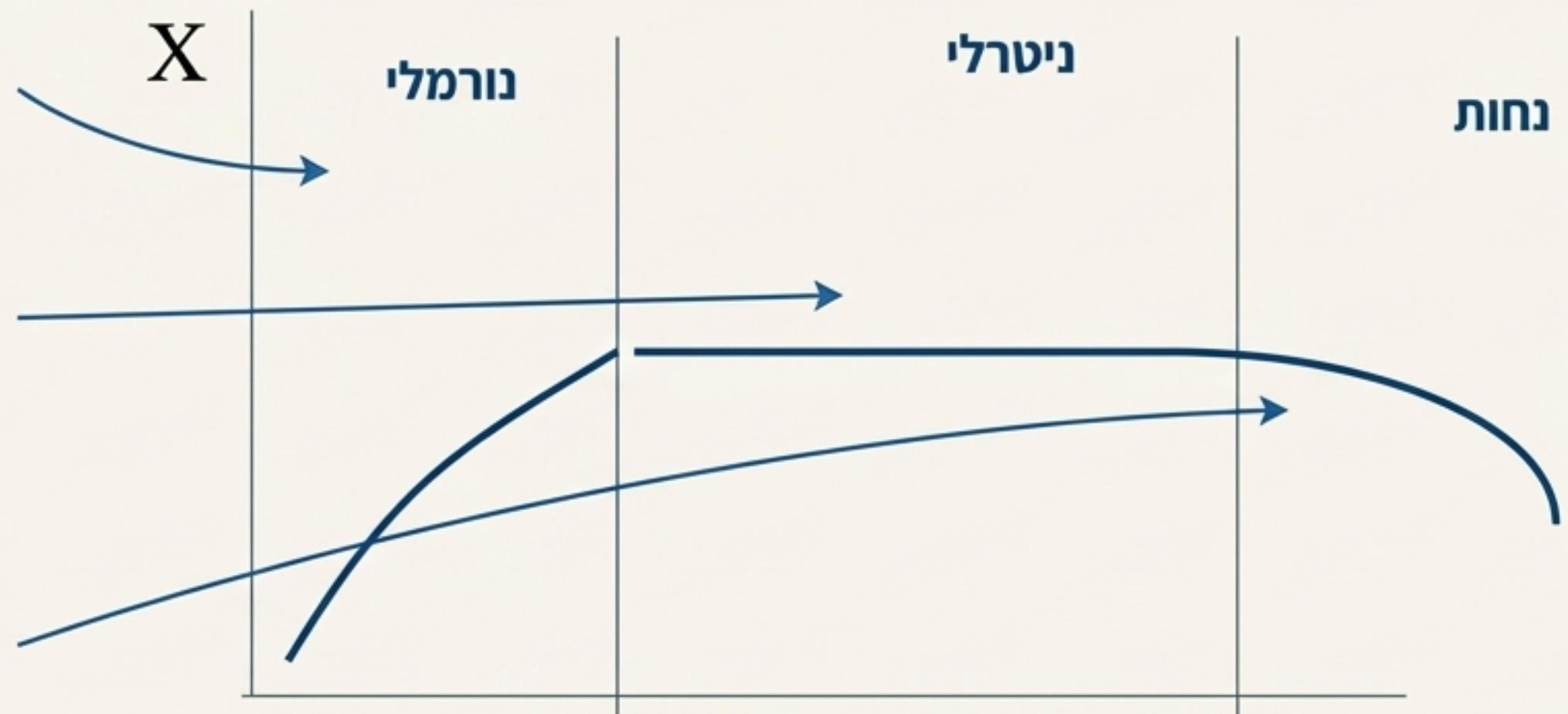
כשאנו מרווחים מעט, 'מנות חמות' הן מוצר נורמלי. העלאה קטנה במשכורת תגרום לנו לקנות יותר מהן.

## 2. שלב 2 (הכנסה בינונית):

ברמת הכנסה מסויימת, הגענו לרווחה. אנחנו לא קונים יותר וגם לא פחות. המוצר הופך לניטרלי.

## 3. שלב 3 (הכנסה גבוהה):

כשהכנסה גבוהה מספיק, אנחנו 'משדרגים' לאוכל איכוטי יותר ומחיתים את צדricht ה'מנות חמות'. המוצר הופך לנוחות.



**תובנת מפתח:** השאלה 'האם מוצר הוא נורמלי? היא תמיד תלוית בקשר - עברו מי ובאיזה רמת הכנסה.

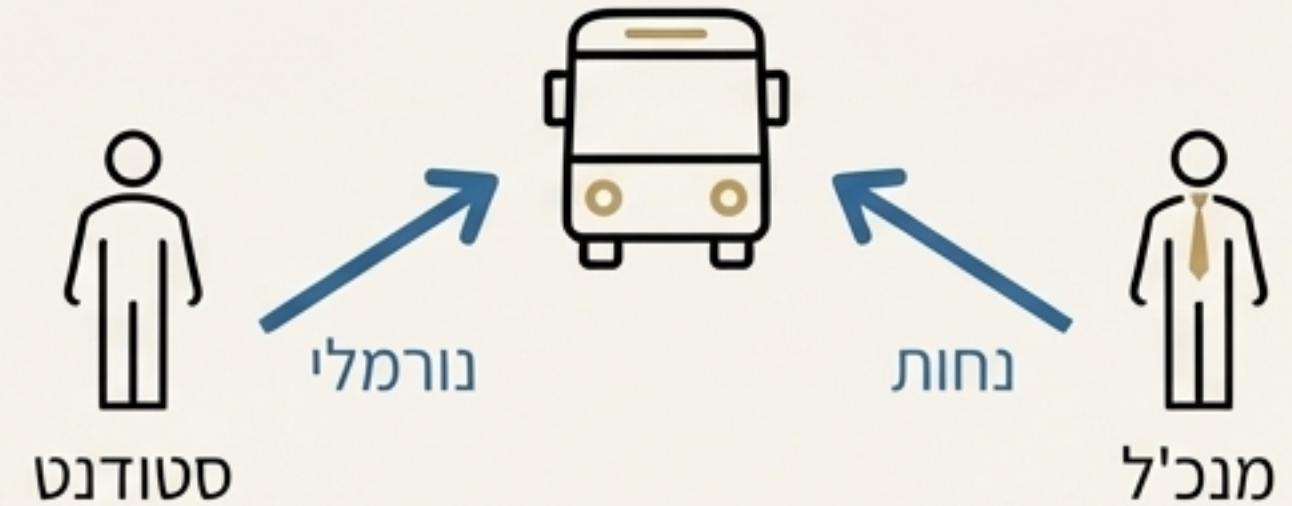
# שתי מלכודות קלאסיות בנושא הכנסה



## מלכודת 1#: הכללה גורפת.

**הטעות:** נ לחשוב ש מוצר כמו 'תחבורה ציבורית' הוא **\*תמיד** נחוץ.

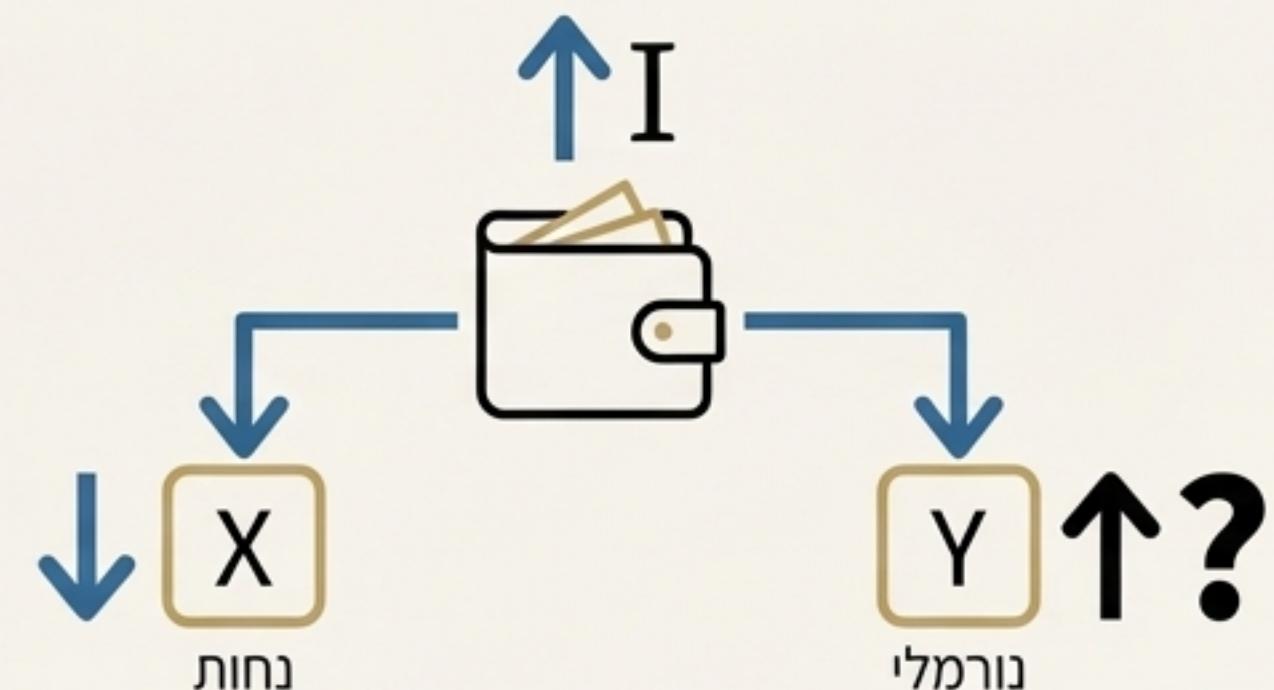
**האמת:** **זה:** עבר סטודנט דל תקציב, הוא עשוי להיות מוצר נורמלי. עבר מנכ"ל הי-טק, הוא מוצר נחוץ. תנחות. התשובה תלולה בנקודת המוצא של הלקוח.



## מלכודת 2#: חוק שימור ההוצאה.

**הטעות:** לחוני לחשוב שבעולים של שני מוצרים, שניהם יכולים להיות נוחתיים.

**האמת:** **זה:** זה בלתי אפשרי. אם הכנסה עולה והצרך מוציא את **\*כל** כספו, והוא קונה פחות מוצר X (כי הוא נחוץ), הוא **חייב** לקנות יותר מוצר Y. לפחות מוצר אחד חייב להיות נורמלי.



# במונחים שלכם: קר תזרו הכל

- **נורמלי:** 'עשיר יותר = קונה יותר.' (פשוט ו ישיר).
- **נחות:** 'עשיר יותר = 'משדרג' למשהו אחר
- **נחות:** 'עשיר יותר = 'משדרג' למשהו אחר (וקונה פחות מהゾל).
- **גיפן (Giffen):** 'עני יותר = נתקע עם ה'דבל' הזה וקונה ממנו עוד כי אין ברירה.' (סיגר לנושא עתידי).

# סיכום נושא הכנסה: תכל'ס מול הגדרות

הגדרה האקדמית	הסביר פשוט (בתכל'ס)	המושג
מוצר שהביקוש אליו גדול כאשר הכנסה עולה.	"קיבלתיعلاה, אני קונה מזה יותר."	<b>מוצר נורמלי</b>
מוצר שהביקוש אליו קטן כאשר הכנסה עולה.	"קיבלתיعلاה, אני סוף סוף יכול להפסיק לקנות את זה."	<b>מוצר נחות</b>
גרף המתאר את הקשר בין הכנסת הצרכן לכמות המבוקשת ממוצר מסוים, בהינתן מחירים קבועים קבועים.	"גרף שマーאה איך המשכורת של משפיע על הכמות שאה שאותה קונה."	<b>עקומת אנגל</b>

# ומה קורה כשהמחיר עצמו משתנה?

עד עכשיו, דיברנו על מה קורה כשההכנסה שלנו משתנה.

בפרק הבא, נצלול לשאלת המרכזית ביותר: איך שינוי מחיר של מוצר עצמו מופיע על הכמות שנקנה?

נגלה את **'חוק הביקוש'** ובננה את העקומה המפורסמת ביותר בכלכלת: **עקומת הביקוש**.

**בקרוב...**

# סיכום ונקודות מפתח

- פונקציית הביקוש היא 'המתקן' להחלטות הקנייה שלנו.** היא מושפעת  היא מושפעת ממחיר, הכנסה ומוצרים של מוצרים אחרים.
- הכנסה היא גורם מפתח:** היא מגדרה האם מוצר הוא 'נורמלי' (רוצים  רוצים יותר ממנו מאשר עשירים יותר) או 'נוחות' (רוצים פחות).
- הקשר הוא המלר:** התכונות של מוצרים אינן קבועות ויכולות לשתנות  בהתאם לרמת הכנסה של הצרכן.
- זכרו את 4 שלבים:** השתמשו במסגרת הלמידה (אינטואיציה <- פורמלי > - יישום <- מלבדות) כדי לפצח כל נושאכלכלי. 

מכנים לצלול להשפעת המחיר? נתראה בפרק הבא!