المحور الثاني- الطلب على المنتجات الصناعية

1- مفهوم الطلب: الطلب هو الرغبات الإنسانية المقيدة بالقوة الشرائية، فتصرفات الأفراد والمنظمات محكومة بمواردهم المحدودة فإذا استندت الرغبات بالقدرة على الدفع حينها تتحول إلى طلب، وعليه فالطلب يمثل الكميات المطلوبة من جانب الزبائن (أفراد أو مؤسسات) من منتوج معين خلال فترة زمنية معينة وعند سعر محدد.

2- أشكال الطلب: هناك عدة أشكال من الطلب:

- **طلب سلبي**
- **لا طلب.**
- **طلب كامن.**
- **طلب متراجع.**
- **طلب متذبذب.**
- **طلب كامل.**
- **طلب فوق المتوفر.**
- **الطلب السيئ**

3- العوامل المؤثرة في الطلب على المنتجات الصناعية:

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر في الطلب على منتجات الأعمال، وكل مجموعة منها ترتبط بنوع للمنتوج الصناعي، والتي يمكن تناولها على النحو التالي:

3-1 **المعدات الثقيلة:** (المغازل، المطابع، وغيرها)

3-2 **المعدات الخفيفة:** وهي(معدات المكاتب، عدد يدوية ....)

3-3 **الأجزاء الرئيسية:** (الإطارات، البطاريات، القوالب، وغيرها)

3-4 **المواد المصنعة:** (الأسمنت، الحديد، الأسلاك، النسيج، وغيرها)

3-5 **التجهيزات القابلة للاستهلاك:** (الشحوم، المنظفات الصناعية، وغيرها).

3-6 **المواد الخام:** (الحديد الخام، النفط الخام، القطن الخام، وغيرها).

4- التنبؤ بالطلب على المنتجات الصناعية

يُعّرف التنبؤ بالطلب على أنه "عملية تحديد الطلب المتوقع على السلع والخدمات خلال فترة زمنية محددة"، وهناك مدخلين رئيسين للتنبؤ بالمبيعات:

- **المدخل النوعي (الوصفي):** وتتضمن الأساليب النوعية كلاً من: طريقة حكم المديرين التنفيذيين وطريقة مندوبي المبيعات، وطريقة دلفي.
- **المدخل الكمي (الرياضي):** حيث تستخدم أساليب السلاسل الزمنية و الانحدار .

الاستاذة: مناني .ص