

العوامل المؤثرة على مرونة الطلب السعرية

أولاً: وجود بديل للسلعة ودرجة كماله

تتوقف مرونة الطلب من حيث نوعها على وجود بديل للسلعة محل البحث ومدى كمال هذه السلعة. فالسلعة البديلة هي التي تحل محل السلعة الأصلية في إشباع نفس الحاجة سواء بصورة كلية أو جزئية، وهي مسألة نسبية تتوقف على الاعتبار الشخصي للمستهلك وليست مسألة مطلقة. وكقاعدة عامة كلما توفر البديل للسلعة أو الخدمة محل البحث كلما كان الطلب عليها أكثر مرونة، وكلما كانت السلعة غير قابلة للإستبدال أو الإحلال كلما كان الطلب عليها غير مرن، كالمح مثلاً.

وتتوقف مرونة الطلب بشأن وجود البديل على عدّة أمور:

أ- عدد السلع والخدمات التي تصلح لأن تكون بديلاً عن السلعة أو الخدمة محل البحث: فكلما زاد عدد السلع البديلة كلما كان الطلب على السلعة محل البحث مرناً، وكلما قلّ عدد السلع البديلة كلما كان الطلب على السلعة أقل مرونة. ومن أمثلة السلع التي تصلح لأن تكون بديلاً عن الأخرى، المنسوجات القطنية والكتانية وكذلك الأرز والخبز والمكرونه، خدمات المسرح والسينما... وغيرها، فإذا ارتفع ثمن واحدة منها، مع ثبات اسعار السلع الأخرى، قلت الكمية المطلوبة منها بشكل كبير، نتيجة انصراف المستهلكين عنها إلى السلع الأخرى البديلة لها والتي لم يتغير سعرها، والعكس صحيح تماماً.

ب- درجة كمال البديل: كلما أقترب البديل إلى الكمال كلما كان الطلب على السلعة الأصلية محل البحث مرناً، وبالعكس إذا تعذر توفر بديل جيد للسلعة فإن الطلب عليها يعتبر غير مرن. وكما ذكرنا فإن درجة كمال البديل تتوقف على الإعتبار الشخصي للمستهلك ولا تخضع لمعايير موضوعية.

ثانياً: طول المدة الزمنية، كلما طالت المدة الزمنية كلما كان وجود البديل أسهل. والقاعدة العامة أنه كلما طالت المدة الزمنية تكون مرونة الطلب على السلعة أكبر، وكلما قصرت تكون مرونة الطلب عليها أقل.

فالأفراد يكتسبون عادات جديدة مع مرور الزمن ويغيرون من نمط حياتهم بمرور المدة، فضلاً عن ذلك أن مرور المدة الزمنية يسمح بعلم كافة المستهلكين بالأسعار الجديدة للسلعة، ومن ثمّ تكيف مشترياتهم منها على هذا الأساس. فمن الصعب في كثير من الحالات أن يعلم كافة المستهلكين للسلعة بالتغير الذي حدث في سعرها فور وقوعه أو خلال مدة قصيرة بعد وقوعه. فإرتفاع أسعار الخضروات الطازجة مثلاً لا يعني تحول الأفراد إلى علب الخضروات المحفوظة إلا بعد مرور مدة زمنية معينة، يستطيع الأفراد خلالها تغيير بعض من عاداتهم الغذائية وحتى يصل هذا التغيير إلى علم كافة المستهلكين.

ثالثاً: مدى أهمية السلعة

تتوقف مرونة الطلب على مدى أهمية السلعة من وجهة نظر المستهلك ومقدار ما تكلفه من دخل المستهلك. فالطلب على السلع الضرورية (السلع الغذائية مثلاً) يكون غير مرن، لعدم توافر بديل لها. أما الطلب على السلع الكمالية (السجائر والسيارات) فيكون مرناً حيث من الممكن أن يكون لها بديل. وكما نرى فإن هذا السبب يرتبط بفكرة البديل السالف بيانها.

فضلاً عن ذلك أن الأمر يتوقف على ما نقصده بالسلعة التي يتغير سعرها: فكلما كان تعريفنا لها ضيقاً كلما زادت المرونة وأمكن وجود بديل لها، وكلما كان تعريفنا واسعاً كلما قلت المرونة لعدم وجود بديل... بالإضافة إلى أن مدى التغير في السعر يؤثر في

مرونة الطلب، فإذا كان التغيير بسيطاً يكون الطلب عليها أقل مرونة مما إذا كان التغيير كبيراً.

رابعاً: تعدد استخدامات السلعة

كلما تعددت امكانيات استخدام السلعة كلما كانت درجة مرونة الطلب عليها كبيرة والعكس صحيح بالنسبة للاستخدام الواحد، إذ يكون الطلب عليها غير مرن. ويرجع ذلك إلى أن تعدد الاستخدامات للسلعة يزيد من احتمال تغير الكمية المطلوبة منها نتيجة التغير في سعرها.

فسلعة مثل الألمنيوم أو الخشب مثلاً تستخدم في العديد من الاستعمالات، ولهذا فإن هناك احتمالاً كبيراً في أن يؤدي التغيير في سعر هذه السلعة بنسبة مئوية معينة إلى تغير في الكمية المطلوبة منها بنسبة مئوية أكبر. إذ يؤدي ارتفاع سعر هذه السلعة بنسبة مئوية معينة إلى نقص الكمية المطلوبة منها بنسبة مئوية أكبر، وهكذا يكون الطلب على هذه السلعة هو طلب مرن.

أما السلعة ذات الاستخدام الواحد، مثل القمح، فهي تستخدم في إشباع الحاجة للغذاء فقط، ولهذا فإن ارتفاع أو انخفاض سعرها لا يؤثر كثيراً في الكمية المطلوبة، وبالتالي يكون الطلب على هذه السلعة غير مرن.

خامساً: نسبة ما ينفقه المستهلك على السلعة من دخله

كلما كان نسبة ما ينفقه المستهلك على السلعة من دخله كبيراً كلما كان الطلب على هذه السلعة مرناً. ويرجع ذلك إلى أن أي تغيير في السعر سيؤثر على نحو مباشر في مقدار الدخل الحقيقي للمستهلك، نظراً لكون ما ينفق للحصول على هذه السلعة يكلف جزءاً كبيراً من دخل المستهلك. فأي تغيير في السعر، بالزيادة أو النقصان، يؤثر بصورة

واضحة على دخله ومن ثمّ على الكمية المطلوبه من هذه السلعة، مما قد يدفعه أيضاً للبحث عن بديل لهذه السلعة يحقق له نفس الإشباع. مثال على ذلك الطلب على السيارة.

أما إذا كان نسبة ما ينفقه المستهلك على السلعة من دخله بسيطاً فإن الطلب عليها يكون غير مرّن، فالإنفاق على هذه السلعة لا يكلف إلا جزءاً بسيطاً من دخل المستهلك ومن ثمّ فهو لا يبالي كثيراً بالتغيير الذي يحدث في السعر. مثال على ذلك اشتراك الأنترنت.