

مفهوم نظرية مرونة في الاقتصاد ظهرت في وقت لاحق، جاء مصطلح عام في الاقتصاد من العلوم الطبيعية. روبرت بويل في القرن السابع عشر من خلال دراسة خصائص الغاز استخدم لأول مرة مصطلح "مرونة". ولكن نظراً لتعريف الاقتصادي للـ ألفريد مارشال فقط في عام 1885. لا اخترع العالم البريطاني هذا المفهوم. باستخدام إنجازات آدم سميث وديفيد ريكاردو، وقدم أول تعريف واضح للمعامل المرونة السعرية للطلب. الذي لم يكن لاستخدام مصطلح "مرونة". هنا و تحليل الطلب على اقتراح نظرية الشركات والدورات الاقتصادية، والعلاقات الاقتصادية الدولية، وهو أمر ضروري لوجود اقتصاد حديث. تعريف الطلب : يعرف طلب السوق على سلعة ما بأنه "الكميات التي يكون المستهلكون مستعدين وقادرين على شرائها عند الأثمان المحتملة لها في فترة زمنية معينة، مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها". ويلاحظ أن تعريفنا للطلب يتضمن ما هو أكثر من مجرد الرغبة في السلعة، إذ يجب أن تقترن الرغبة بالقوة الشرائية، أي القدرة على شراء السلعة، قانون الطلب: وتتناقص بارتفاع السعر، وذلك بفرض بقاء الأشياء الأخرى على حالها. ويتضح من هذا القانون أن العلاقة بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة من هذه السلعة علاقة عكسية، كما يبين أن السعر هو متغير مستقل، والكمية المطلوبة من السلعة هي متغير تابع، بمعنى أن الثمن هو الذي يؤثر في الكمية المطلوبة. مرونة الطلب : مرونة الطلب أو المرونة السعرية للطلب هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في سعر هذه السلعة. أن تزيد الكمية المطلوبة، أم 10%، أم 8%؟، ● الحالة الأولى: أن تزيد الكمية المطلوب من السلعة بنسبة أكبر من الزيادة في السعر. وهنا تكون المرونة أكبر من الواحد الصحيح. ● الحالة الثانية: أن تزيد الكمية بنسبة أقل من الزيادة في السعر. وهنا تكون المرونة أقل من الواحد الصحيح، ويقال إن الطلب غير مرن. وهنا تكون المرونة مساوية للواحد الصحيح، وبالإضافة للحالات الثلاثة السابقة، قد تكون المرونة مساوية للصفر إذا لم تتغير الكمية المطلوبة من السلعة، معني ذلك عدم استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في سعر هذه السلعة. وفي هذه الحالة يقال إن الطلب عديم المرونة. وهنا يقال إن الطلب لا نهائي المرونة. أنواع المرونة 1. مرونة الطلب : تعتمد الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة على عدة عوامل، فإنه يتسبب في تغيير الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة. 2. مرونة الدخل : تشير مرونة الدخل إلى حساسية الكمية المطلوبة لسلعة معينة للتغير في الدخل الحقيقي للمستهلكين الذين يشترون هذه السلعة، مع الحفاظ على ثبات جميع العوامل الأخرى. يمكنك معرفة ما إذا كانت سلعة معينة تمثل ضرورة أو رفاهية. 3. مرونة الطلب التقاطعية : وتُعرف أيضاً باسم مرونة الطلب التبادلية وهي نسبة التغير النسبي في الكمية المطلوبة لسلعة محددة، عندما يتغير سعر سلعة أخرى بديلة أو مكملتها لها. 4. مرونة السعر تقيس المرونة السعرية للعرض الاستجابة لتوريد سلعة أو خدمة بعد حدوث تغيير في سعر السوق. وفقاً للنظرية الاقتصادية الأساسية، على العكس من ذلك، سينخفض المعروض من السلعة عندما ينخفض سعرها. يُعد فهم ما إذا كانت سلعة أو خدمات الأعمال مرنة أم لا جزءاً لا يتجزأ من نجاح الشركة. تتنافس الشركات ذات المرونة العالية مع الشركات الأخرى على السعر ويطلب منها أن يكون لديها حجم كبير من معاملات البيع لتظل قادرة على الوفاء بها. تمتلك الشركات غير المرنة سلعةً وخدمات ضرورية وتتمتع برفاهية تحديد أسعار أعلى. بعيداً عن الأسعار، تؤثر مرونة السلعة أو الخدمة بشكل مباشر على معدلات الاحتفاظ بالعملاء للشركة. غالباً ما تسعى الشركات إلى بيع السلع أو الخدمات التي تتطلب طلباً غير مرن؛ العوامل المحددة لمرونة الطلب : أشرنا، فيما سبق إلى أن درجة المرونة تتراوح بين الصفر والمالانهاية، فمدي استجابة الكمية المطلوبة من السلعة "س" للتغير في سعرها قد يختلف عن مدي استجابة الكمية المطلوبة من السلعة "ص" للتغير في سعرها، وبالتالي قد يقال إن الطلب على السلعة "س" غير مرن، في حين يكون الطلب على السلعة "ص" مرن. وفيما يلي نستعرض العوامل التي تحدد مدي استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر. أولاً: وجود البدائل : فمرونة الطلب على السلعة تتوقف على مدي وجود بدائل قريبة لهذه السلعة. فكلما كان هناك بديل قريب للسلعة، ارتفعت مرونة الطلب على هذه السلعة، وتفسير ذلك أن أي ارتفاع في سعر هذه السلعة يدفع المستهلك إلى تخفيض الكمية التي يطلبها من هذه السلعة، إذا كانت السلعة ضرورية للمستهلك، فإن الطلب عليها يكون غير مرن. مثال ذلك الخبز. فإذا ارتفع سعر الخبز لن تتأثر الكمية المطلوبة منه كثيراً نتيجة هذا الارتفاع. وعليه يكون الطلب على هذه السلعة منخفض المرونة، في حين ترتفع الطلب بالنسبة للسلع الترفيهية. ثالثاً: نسبة المنفق على السلعة : إذا كانت النسبة المنفقة على السلعة إلى الدخل صغيرة جداً، فإننا نتوقع أن مرونة الطلب على السلعة تكون صغيرة (ومثل ذلك الملح والكبريت). أما إذا كان الإنفاق على السلعة يستحوذ على نسبة كبيرة من دخل المستهلك، وبذلك نتوقع أن يكون الطلب عليها مرناً. رابعاً: طول الفترة الزمنية : من المحتمل أن يتحول الطلب غير المرن على سلعة ما، بمرور الوقت، فقد يكتشف مثلاً بدائل أرخص نسبياً لم يكن يعرفها فور تغير السعر. وبالتركيز الآن على مرونة الطلب المرن، هناك بعض العوامل التي تحدد مرونة هذا الطلب الأكبر أو الأقل. على سبيل المثال، فإذا

كانت الحاجة مهمة بالنسبة لذلك الشخص، أما إذا كانت شيئاً يمكن الاستغناء عنه، فسوف يسقط. ● بضائع بديلة: أي احتمال وجود بدائل لتلك السلعة أو الخدمة مما أدى إلى رفع سعرها. وهي ذات جودة عالية، فإن الكثير من الناس سوف يستغنون عن شراء العلامة الأولى مقارنة بالعلامة التجارية الأخرى. ● تكلفة ذلك الخير: تخيل أن لديك قلم رصاص يكلفك 10 سنتات. وبعد شهرين تذهب لتشتري واحداً آخر، وبدلاً من 10، على الرغم من وجود ارتفاع في الأسعار، إلا أن الحقيقة هي أنه نظراً لأنها سلعة تستغرق وقتاً حتى تتآكل ويكون استهلاكها بين سعر وآخر صغيراً، ولكن إذا كان هناك اختلاف كبير، فإن الأمور تتغير. ● سعر: يجب أن تعلم أنه اعتماداً على الأسعار، بشكل عام، عندما تكون الأسعار مرتفعة، كيفية حساب مرونة الطلب : الخطوة التالية التي يجب أن نتخذها فيما يتعلق بمرونة الطلب هي معرفة صيغتها. يجب أن تضع في اعتبارك أننا نتحدث عن التقسيم. وهذا هو: وعلى هذا يمكن أن تخرج النتيجة: ● أكبر من 1. هذا يعني أنك تواجه طلباً مرناً