مبـــادئ اقـتـصاد

د. هيفاء ماجد أبو الرب

020811250 برنامج الدبلوم المتوسط في تخمين العقارات الفصل الثاني 2025/2024

الوحدة الثالثة

مرونات الطلب والعرض وطرق قياسها

محتويات الوحدة الثالثة

مرونة الطلب

مرونة العرض السعرية

أهمية دراسة مرونة الطلب

اولاً: أهمية دراسة مرونة الطلب

1.تحليل أثر تغير السعر على الإيرادات الكلية:

1. تساعد مرونة الطلب السعرية المنتجين والحكومات على فهم ما إذا كان رفع السعر سيؤدي إلى زيادة أو نقصان الإيرادات.
2. مثال: إذا كان الطلب **غير مرن**، فإن رفع السعر يزيد الإيرادات، أما إذا كان **مرنًا** فإن رفع السعر يقللها.

2.وضع السياسات الضريبية:

1. تفضل الحكومات فرض الضرائب على السلع ذات الطلب غير المرن (مثل التبغ والوقود) لأن المستهلكين لا يقللون استهلاكهم كثيرًا رغم ارتفاع السعر، ما يضمن إيرادات ضريبية مرتفعة.

3.تحديد مدى تأثر المستهلكين بالسياسات الاقتصادية:

1. تساعد المرونة على تقدير العبء الذي يتحمله المستهلك نتيجة فرض ضرائب أو رفع أسعار.

4.إرشاد السياسات التسويقية والتسعيرية:

1. تفيد الشركات في اختيار استراتيجيات التسعير المناسبة للمنتجات المختلفة بحسب مرونتها.

أهمية دراسة مرونة العرض

ثانيًا: أهمية دراسة مرونة العرض

1.فهم قدرة المنتجين على الاستجابة لتغيرات الأسعار:

1. تشير مرونة العرض إلى مدى قدرة المنتجين على زيادة الإنتاج إذا ارتفع السعر، وهو أمر مهم لتقدير مدى توفر السلع في السوق.

2.دعم قرارات الاستثماروالإنتاج:

1. يساعد فهم مرونة العرض على تقييم مدى سرعة استجابة السوق لتغيرات الطلب والأسعار، خاصة في المدى القصير مقابل المدى الطويل.

3.تأثير السياسات الاقتصادية على الإنتاج:

1. السياسات مثل الدعم الحكومي أو الضرائب تؤثر على عرض السلع، ودراسة المرونة تساعد في تحليل نتائج هذه السياسات.

4.تحليل الندرة النسبية للسلع:

1. في حال كان العرض غير مرن، فإن زيادة الطلب تؤدي إلى ارتفاعات كبيرة في السعر، مما يعكس ندرة نسبية في المورد.

أهمية دراسة مرونة العرض والطلب

السبب	الشرح
تحليل الأسعار والإيرادات	لفهم أثر تغير الأسعار على سلوك السوق.
اتخاذ قرارات سياسية واقتصادية فعالة	لتوجيه الدعم أو الضرائب أو التحكم في الأسواق.
تحسين التخطيط والإنتاج	للمستثمرين والمنتجين بحسب استجابة السوق.
فهم سلوك المستهلك والمنتج	تحديد مدى الحساسية تجاه التغيرات.

مرونة الطلب

مرونة الطلب: هي مقياس يستخدم لقياس درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة لتغير في أحد العوامل المؤثرة عليها، مثل (السعر أو الدخل أو أسعار السلع البديلة .)بعبارة أخرى، هي نسبة التغير في الكمية المطلوبة بالنسبة لنسبة التغير في السعر أو في أي عامل آخر.

ترتبط المرونات السعرية باختلاف انواعها بشكل ودرجة ميل منحنى الطلب ومنحنى العرض ، ومن ثم نقيس مقدار التغير في الكمية المطلوبة او الكمية المعروضة نتيجة تغير السلعة ، اي تعكس المرونات مدى مدى حساسية المستهلكين او المنتجين لتغيرات في اسعار السلع أو في عوامل اخرى تؤثر في قراراتهم الاستهلاكية او المنتجين لتغييرات في اسعار السلع

ويجب التنويه ان المرونة تقاس بالنسبة المئوية وليس وحدات قياس الكميات والاسعار فنتحدث عن نسبة التغير في الكمية مقابل تغير السعر بنسبة مئوية

انواع مرونات الطلب :

مرونة الطلب السعرية

مرونة الطلب الدخلية

مرونة الطلب التقاطعية

مرونة الطلب السعرية وطرق قياسها

مرونة الطلب السعرية: هي نسبة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لتغير سعر السلعة بنسبة واحد بالمئة، بعبارة أخرى هي كيفية تأثر الكمية المطلوبة من منتج ما عندما يتغير سعره..

طرق قياسها: (طريقة النقطة. الطريقة القوسية او الوسطية ، الطريقة البيانية)

1: طريقة النقطة

طريقة النقطة (Point Elasticity): يُستخدم هذا الأسلوب عندما يكون التغير في السعر **ضئيلًا جدًا**، أي لقياس المرونة عند نقطة معينة على منحنى الطلب(المرونة عند نقطة محددة)

مرونة الطلب السعرية = التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة / التغير النسبي في سعر السلعة

والتي يمكن كتابتها بالرموز

$$م = \frac{\Delta \text{ك} \%}{\Delta \text{س} \%} = \frac{\frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}}}{\frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}} \cdot \frac{\text{س}}{\text{ك}}$$

2: الطريقة القوسية

الطريقة القوسية هي إحدى الطرق المستخدمة لحساب **مرونة الطلب السعرية** بين نقطتين على منحنى الطلب، وتسمى أحيانًا "الطريقة الوسطية" لأنها تعتمد على متوسط القيم في النقاط التي يتم الانتقال بينها . ننسب فيها متوسط الكميتين الاصلية والجديدة عند حساب نسبة التغيير في الكمية كما ننسب فيها الى متوسط الكميتين الاصلي والجديد عند حساب التغيير في السعر وبذلك يمكننا كتابة قانون المرونة القوسية:

$$\text{مرونة الطلب السعرية(القوسية)} = \frac{\text{ك}2 - \text{ك}1}{\text{ك}2 + \text{ك}1} \div \frac{\text{س}2 - \text{س}1}{\text{س}2 + \text{س}1}$$

3:الطريقة البيانية

تُستخدم لقياس المرونة بشكل بصري على منحنى الطلب المستقيم.

هل المرونة ثابتة على طول منحى الطلب (جدول الطلب) بمعنى هل يوجد منحنى (جدول) طلب مرن وغير مرن واحادي المرونة ؟

لا، ليست ثابتة إذا كان منحنى الطلب ليس خطًا أفقيًا أو عموديًا بالكامل(مثل عديم المرونة ولانهائي المرونة).
بل في أغلب الحالات، وخاصة إذا كان منحنى الطلب خطًا مستقيمًا مائلًا فإن مرونة الطلب تتغير من نقطة لأخرى.

اذا كان الطلب على شكل خط مستقيم وينحدر من أعلى الى أسفل نحو اليمين فان مرونة الطلب تحمل الانواع الثلاثة من المرونة حيث يكون جزء من المنحنى(مرنا،واخر غير مرن ،وجزء ثالث احادي المرونة).

.

تصنيف مرونة الطلب السعرية :

- **الطلب المرن:** عندما تكون قيمة مرونة الطلب السعرية اكبر من الواحد صحيح وفي هذه تكون نسبة التغيير في الكمية المطلوبة اكبر من نسبة التغيرفي السعر
- **الطلب غير المرن**: عندما تكون قيمة مرونة الطلب السعرية اقل من الواحد صحيح وفي هذه تكون نسبة التغيير في الكمية المطلوبة اقل من نسبة التغير في السعر
- **الطلب احادي المرونة :** عندما تكون قيمة مرونة الطلب السعرية تساوي الواحد صحيح وفي هذه تكون نسبة التغيير في الكمية المطلوبة تساوي نسبة التغير في السعر
- **طلب عديم المرونة:** هناك حالة خاصة للطلب عندما يكون منحنى عموديا حيث لا تستجيب الكمية للتغيير في السعر مطلقا، وتكون قيمة المرونة السعرية صفرا في هذه الحالة ويسمى الطلب عديم المرونة .
- طلب لا نهائي المرونة : عندما تستجيب الكمية المطلوبةبشكل لا نهائي للسعر المحدد مسبقا اي عندما تتغير الكمية المطلوبة والسعر ثابت ∞

قانون المرونة السعرية

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

حيث:

ك2= الكمية المطلوبة الجديدة

ك1= الكمية المطلوبة الاصلية

س2 = السعر الجديد

س1= السعر الاصلي

اولا : طلب مرن

اذا ارتفع سعر سلعة ما ($100) الى ($125) وانخفضت الكمية من (1000 وحدة) الى (600 وحدة)
نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات:

ك2=600

ك1=1000

س2 = 125

س1=100

$$\text{م} = \frac{100-125}{100} \div \frac{1000-600}{1000}$$

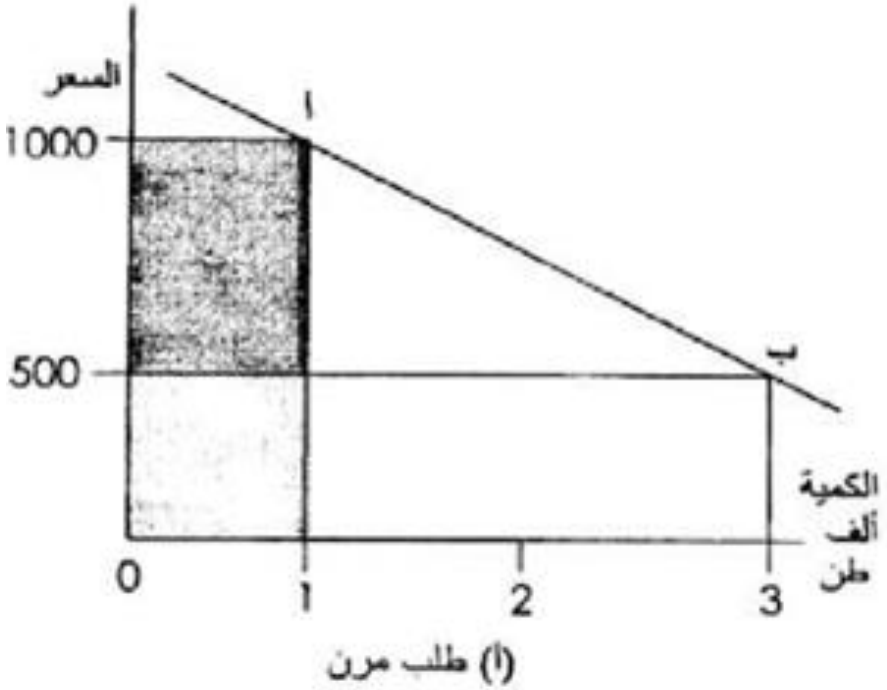
$$= \frac{25}{100} \div \frac{400-}{1000}$$

$$= \frac{100}{25} \times \frac{400-}{1000} = \frac{40000-}{25000} = \frac{40-}{25}$$

م = 1.6 _

م = 1.6

تصنيف الطلب مرونة الطلب السعرية :



الطلب مرن (المرونة السعرية > 1)

أي أن التغير النسبي في الكمية أكبر من التغير النسبي في السعر. فان منحنى الطلب يميل الى جهة الكميات المحور الافقي.

ثانيا: طلب غير مرن

اذا ارتفع سعر سلعة ما (100$) الى (125$) وانخفضت الكمية من (1000 وحدة) الى (900 وحدة)
نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{ك}2-\text{ك}1}{\text{ك}1} \div \frac{\text{س}2-\text{س}1}{\text{س}1}$$

المعطيات

ك2=900

ك1=1000

س2 = 125

س1=100

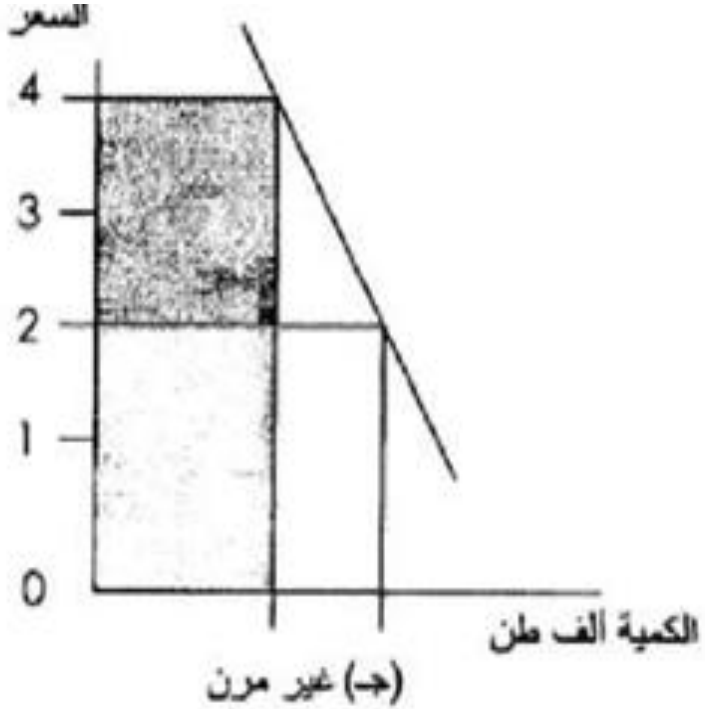
$$\text{م} = \frac{1000-900}{1000} \div \frac{100-125}{100}$$

$$= \frac{100-}{1000} \div \frac{25}{100}$$

$$= \frac{100}{25} \times \frac{100-}{1000} = \frac{10000-}{25000} = \frac{10-}{25}$$

م = 0.4

تصنيف الطلب مرونة الطلب السعرية :



الطلب غير مرن (المرونة السعرية <1)

أي أن التغير النسبي في الكمية أصغر من التغير النسبي في السعر.فان منحنى الطلب يميل الى جهة الاسعار المحور العمودي.

ثالثا: طلب متكافئ احادي المرونة

اذا ارتفع سعر سلعة ما ($100) الى ($125) وانخفضت الكمية من (1000 وحدة) الى (750 وحدة)

نحسب معامل المرونة كمايلي

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{ك}2-\text{ك}1}{\text{ك}1} \div \frac{\text{س}2-\text{س}1}{\text{س}1}$$

$$\text{م} = \frac{1000-750}{1000} \div \frac{100-125}{100}$$

$$= \frac{250-}{1000} \div \frac{25}{100}$$

المعطيات:

ك2=750

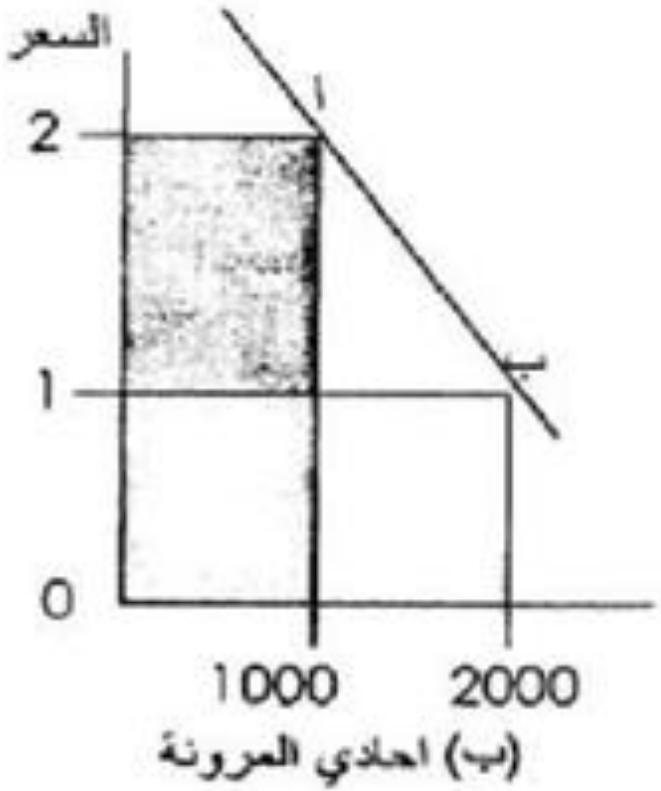
ك1=1000

س2 = 125

س1=100

$$\text{م}=(1) \quad 1- \quad \frac{25-}{25} = \frac{25000-}{25000} = \frac{250-}{1000} \times \frac{100}{25}$$

تصنيف الطلب مرونة الطلب السعرية :



الطلب أحادي المرونة(المرونة السعرية = 1)

- التغير النسبي في الكمية = التغير النسبي في السعر فان منحنى الطلب يتوسط المحورين الافقي والعمودي.

رابعا : طلب عديم المرونة

اذا ارتفع سعر سلعة ما ($100) الى ($125) لن يؤدي الى تغير في الكمية المطلوبة وتبقى ثابتة عند مستوى (1000 وحدة) نحسب معامل المرونة كمايلي

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات

ك2=لم تتغير

ك1=1000

س2 = 125

س1=100

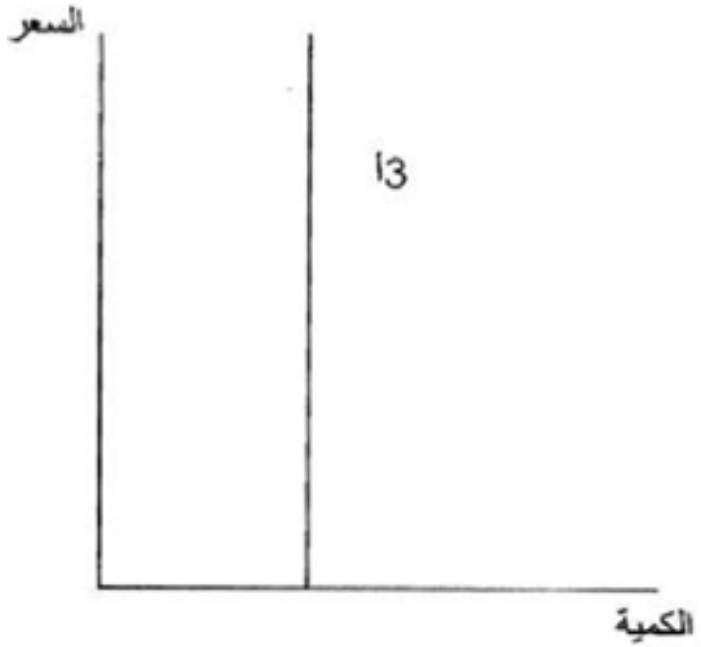
$$م = \frac{1000-1000}{1000} \div \frac{100-125}{100}$$

$$= \frac{0}{1000} \div \frac{25}{100}$$

$$\frac{0}{1000} \times \frac{25}{100}$$

$$\frac{0}{1000} \times \frac{100}{25} = \frac{0}{25000} = 0$$

تصنيف الطلب مرونة الطلب السعرية :



الشكل 4(أ) طلب عديم المرونة

طلب عديم المرونة عندما لا تستجيب الكمية المطلوبة للتغير في السعر (المرونة = 0)

يكون منحنى الطلب على شكل خط مستقيم موازي للمحور العمودي محور السعر

خامسا: طلب لا نهائي المرونة

اذا ارتفعت الكمية المطلوبة من(1000 وحدة) الى (2000) وحدة بالسعر (100$)نحسب معامل المرونة كمايلي

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات:

ك2=2000

ك1=1000

س2 = لم يتغير

س1=100

$$\text{م} = \frac{100-100}{100} \div \frac{1000-2000}{1000}$$

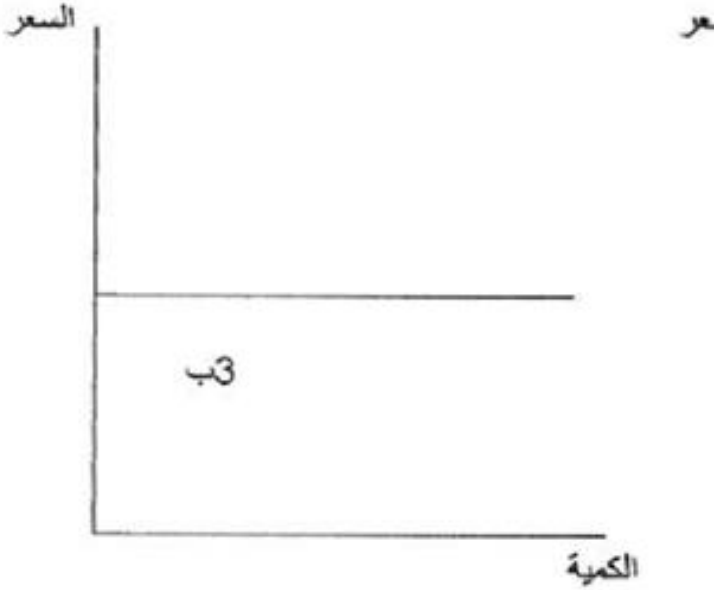
$$= \frac{0}{100} \div \frac{1000}{1000}$$

$$\frac{0}{100} \times \frac{1000}{1000}$$

$$\frac{100}{0} \times \frac{1000}{1000} = \frac{100000}{0}$$

$$\text{م} = \infty$$

تصنيف الطلب مرونة الطلب السعرية :



الشكل 4(ب) يمثل طلب لانهائي أو تام المرونة

طلب لا نهائي المرونة عندما لا تستجيب الكمية المطلوبة للتغير في السعر المحدد مسبقا (المرونة =∞)

يكون منحنى الطلب على شكل خط مستقيم موازي للمحور الافقي محور الكميات

تفسير قيمة المرونة

تفسير قيمة المرونة على اساس التغيير بنسب مئوية وليس بوحدات قياس الكميات أو الاسعار

- اذا كانت النتيجة > 1 الطلب **مرن**
- إذا كانت النتيجة < 1 الطلب **غير مرن**
- إذا كانت النتيجة = 1 الطلب **متكافئ احادي المرونة**
- إذا كانت النتيجة = 0 الطلب **عديم المرونة**
- إذا كانت النتيجة = ∞ الطلب لا نهائي المرونة

مرونة الطلب الدخلية

وهي درجة استجابة الكميات المطلوبة من سلعة ما للتغير في دخل المستهلك،

ويمكن تعريفها على انها نسبة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لتغير دخل المستهلك بنسبة واحد بالمائة.

تصنيف السلع حسب مرونة الطلب الدخلية

تصنف السلع الى صنفين رئيسين:

- **اذا كانت اشارة المعامل موجبة اي اكبر من واحد فان السلعة تكون عادية: وهي** السلع التي يزداد الطلب عليها عندما يرتفع دخل المستهلك، ويقل الطلب عليها عند انخفاض الدخل وتنقسم الى قسمين:

✓ **سلع ضرورية**: قيمة مرونة الطلب الدخلية **اقل** من الواحد صحيح اي انه يزداد الطلب عليها مع ارتفاع الدخل، ولكن بمعدل أقل من نسبة الزيادة في الدخل.

✓ **السلع الكمالية** : قيمة المرونة الطلب الدخلية **اكبر** من واحد صحيح ، بمعنى انه يزداد الطلب عليها بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في الدخل.

- **اذا كانت اشارة المعامل سالبة اي اقل من واحدفان السلعة تكون رديئة: وهي السلع** التي يقل الطلب عليها مع ارتفاع الدخل لأن المستهلكين يتحولون إلى بدائل أفضل.

طريقة حساب مرونة الطلب الدخلية

ويمكن ترجمة التعريف الى معادلة رياضية كالتالي :

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\Delta\% \text{ ك } \% \text{ التغير في الكمية المطلوبة}}{\Delta\% \text{ د } \% \text{ التغير في الدخل}}$$

او بالرموز

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\Delta\% \text{ ك}}{\Delta\% \text{ د}}$$

حيث :

$\Delta\%$ ك : نسبة التغير في الكمية المطلوبة

$\Delta\%$ د : نسبة التغير في الدخل

قانون المرونة الدخلية

على قانون مرونة الطلب السعرية يمكن كتابة قانون مرونة الطلب الدخلية بالصورة الاتية:

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك1}} = \frac{\text{د2} - \text{د1}}{\text{د1}}$$

حيث ان:

ك2 = الكمية المطلوبة الجديدة

ك1 = الكمية المطلوبة الاصلية

د2 = الدخل الجديد

د1= الدخل الاصلي

اولا: سلعة عادية لان الاشارة موجبة، وكمالية لان معامل المرونة اكبر من(1)

اذا زاد دخل مستهلك من(1000$) الى (1500$) وزادت الكمية المطلوبة من (80 وحدة) الى (200 وحدة)

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك1}} = \frac{\text{د2} - \text{د1}}{\text{د1}}$$

المعطيات:

ك2=200

ك1=80

د2 =1500

د1=1000

$$\text{م.د} = \frac{80-200}{80} \div \frac{1000-1500}{1000}$$

$$= \frac{120}{80} \div \frac{500}{1000}$$

$$= \frac{1000}{500} \times \frac{120}{80} = \frac{120000}{40000} = \frac{12}{4} = 3$$

ثانيا: سلعة عادية لان الاشارة موجبة، وضرورية لان معامل المرونة اقل من(1)

اذا زاد دخل مستهلك من(1000$) الى (1500$) وزادت الكمية المطلوبة من (80 وحدة) الى (100 وحدة)

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك1}} = \frac{\text{د2} - \text{د1}}{\text{د1}}$$

المعطيات:

ك2=100

ك1=80

د2 =1500

د1=1000

$$\text{م.د} = \frac{80-100}{80} \div \frac{1000-1500}{1000}$$

$$= \frac{20}{80} \div \frac{500}{1000}$$

$$= \frac{20}{80} \times \frac{1000}{500} = \frac{20000}{40000} = \frac{2}{4} = 0.5$$

ثالثا: سلعة رديئة لان الاشارة سالبة

اذا زاد دخل مستهلك من(1000$) الى (1500$) وزادت الكمية المطلوبة من (100 وحدة) الى (50 وحدة)

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{ك2} - \text{ك1}}{\text{ك1}} = \frac{\text{د2} - \text{د1}}{\text{د1}}$$

المعطيات:

ك2=50

ك1=100

د2 =1500

د1=1000

$$\text{م.د} = \frac{50-100}{100} \div \frac{1500-1000}{1000}$$

$$= \frac{50-}{100} \div \frac{500}{1000}$$

$$= \frac{1000}{500} \times \frac{50-}{100} = \frac{50000-}{50000} = \frac{5-}{5} = 1-$$

مرونة الطلب التقاطعية

مرونة الطلب التقاطعية: تقيس مدى استجابة الكميات المطلوبة من سلعة ما، للتغير في سعر سلعة اخرى.

ويمكن ان تعرف على انها نسبة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما السلعة (أ) نتيجة لتغير سعر سلعة أخرى سلعة (ب) بنسبة واحد بالمائة.

قانون المرونة التقاطعية

$$\text{مرونة الطلب التقاطعية} = \frac{\text{\% التغير في الكمية المعروضة من السلعة أ}}{\text{\% التغير في السعر من السلعة ب}} = \frac{\Delta\% \text{ ك أ}}{\Delta\% \text{ س ب}}$$

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{\text{ك(أ)2} - \text{ك(أ)1}}{\text{ك(أ)1}} \div \frac{\text{س(ب)2} - \text{س(ب)1}}{\text{س(ب)1}}$$

حيث ان:

م ت(أ. ب) = مرونة الطلب التقاطعية بين السلعتين (أ) و (ب)

ك(أ)2 = الكمية المعروضة الجديدة من السلعة (أ)

ك(أ)1 = الكمية المعروضة الاصلية من السلعة (أ)

س (ب) 2= السعر الجديد للسلعة (ب).

س (ب) 1= السعر الاصلي للسلعة (أ).

تصنيف العلاقة ين السلع حسب مرونة الطلب التقاطعية

فالعلاقة بين سلعتين اما تكون علاقة تبادلية او تكاملية

- اذا كانت مرونة الطلب التقاطعية: سالبة فان السلعتان مكملتان لبعضهما البعض مثل (السيارة والبنزين)
- اذا كانت مرونة الطلب التقاطعية: موجبة فان السلعتان بديلتان(متنافستان) مثل الشاي والقهوة

- اذا كانت مرونة الطلب التقاطعية صفرا فان السلعتان مستقلتان او لا علاقة بينهما

اولا: اذا كان معامل المرونة التقاطعية موجبا و اكبر من (صفر)فان السلعتان متنافستان

جد مرونة الطلب التقاطعية ثم حدد العلاقة؟

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{\text{ك(أ)2} - \text{ك(أ)1}}{\text{ك(أ)1}} \div \frac{\text{س(ب)2} - \text{س(ب)1}}{\text{س(ب)1}}$$

ك(أ)	س (ب)
100	10
150	15

المعطيات:

ك (أ) 2=150

ك (أ) 1=100

س(ب)2 =15

س(ب)1=10

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{10-15}{10} \div \frac{100-150}{100}$$

$$= \frac{5}{10} \div \frac{50}{100}$$

$$= \frac{10}{5} \times \frac{50}{10} = \frac{50}{50} = \frac{5}{5} = 1$$

ثانيا: مثال اذا كان معامل المرونة التقاطعية سالبا فان السلعتان مكملتان

جد مرونة الطلب التقاطعية ثم حدد العلاقة؟

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{\text{ك(أ)2} - \text{ك(أ)1}}{\text{ك(أ)1}} \div \frac{\text{س(ب)2} - \text{س(ب)1}}{\text{س(ب)1}}$$

ك(أ)	س (ب)
100	10
150	5

المعطيات:

ك (أ) 2=150

ك (أ) 1=100

س(ب)2 =5

س(ب)1=10

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{10-5}{10} \div \frac{100-150}{100}$$

$$= \frac{5-}{10} \div \frac{50}{100}$$

$$= \frac{10}{5-} \times \frac{50}{100} = \frac{500}{500} = \frac{5}{5-} = 1-$$

ثالثا: مثال اذا كان معامل المرونة التقاطعية يساوي (صفر) فان السلعتان مستقلتان

جد مرونة الطلب التقاطعية ثم حدد العلاقة؟

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{\text{ك(أ)2} - \text{ك(أ)1}}{\text{ك(أ)1}} \div \frac{\text{س(ب)2} - \text{س(ب)1}}{\text{س(ب)1}}$$

ك(أ)	س (ب)
100	10
100	15

المعطيات:

ك (أ) 2=100

ك (أ) 1=100

س(ب)2 =15

س(ب)1=10

$$\text{م ت (أ. ب)} = \frac{10-15}{10} \div \frac{100-100}{100}$$

$$= \frac{5}{10} \div \frac{0}{100}$$

$$= \frac{10}{5} \times \frac{0}{100} = \frac{0}{500} = 0$$

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية(1)

1. توفر البدائل:

- كلما زادت البدائل المتاحة للسلعة، زادت مرونة الطلب عليها.
- مثال: الطلب على العصير أكثر مرونة من الطلب على الماء، لأن للعصير بدائل كثيرة.

2. طبيعة السلعة (ضرورية أم كمالية):

- السلع الضرورية (مثل الخبز أو الأدوية) **غير مرنة** لأن المستهلك يحتاجها بغض النظر عن السعر.
- السلع الكمالية (مثل العطور الفاخرة أو السيارات الرياضية) تكون **أكثر مرونة** لأن الطلب عليها يتأثر بسهولة بتغير السعر.

3. نسبة الإنفاق من دخل المستهلك:

- إذا كانت السلعة تستهلك جزءًا كبيرًا من دخل المستهلك، فإن الطلب يكون **أكثر مرونة**.
- أما إذا كانت السلعة منخفضة السعر (مثل الملح أو الكبريت)، فإن الطلب يكون **أقل مرونة**.

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية(2)

4. الإطار الزمني:

- في المدى القصير، يكون الطلب أقل مرونة لأن المستهلكين لا يستطيعون التكيف بسرعة.
- في المدى الطويل، يكون الطلب أكثر مرونة لأن المستهلكين يجدون بدائل أو يغيرون سلوكهم.

5. درجة تعريف السلعة (تحديدها):

- كلما كانت السلعة محددة بدقة (مثل نوع معين من القهوة)، زادت مرونة الطلب.
- أما إذا كانت عامة (مثل "الوقود") فالطلب يكون أقل مرونة.

6. إمكانية تأجيل الشراء:

- إذا كان بالإمكان تأجيل شراء السلعة (مثل الأجهزة الإلكترونية)، فالطلب يكون **أكثر مرونة**.
- أما إذا كان لا يمكن تأجيله (مثل علاج طبي عاجل)، فالطلب يكون **غير مرن**.

مرونة العرض السعرية

مرونة العرض السعرية: هي نسبة التغير في الكمية المعروضة عندما يتغير سعر السلعة بنسبة واحد بالمائة . بعبراة اخرى هي مقياس نسبي يُستخدم لبيان مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها، وتحسب بنسبة التغير المئوية في الكمية المعروضة إلى نسبة التغير المئوية في السعر، وذلك عندما تتغير جميع العوامل الأخرى المؤثرة في العرض تبقى ثابتة.

تصنيف مرونة العرض السعرية

- **العرض المرن:** عندما تكون قيمة مرونة الطلب السعرية اكبر من الواحد صحيح وفي هذه تكون نسبة التغيير في الكمية المعروضةة اكبر من نسبة التغيرفي السعر
- **العرض غير المرن:** عندما تكون قيمة مرونة الطلب السعرية اقل من الواحد صحيح وفي هذه تكون نسبة التغيير في الكمية المعروضة اقل من نسبة التغير في السعر
- **العرض احادي المرونة :** عندما تكون قيمة مرونة العرض السعرية تساوي الواحد صحيح وفي هذه تكون نسبة التغيير في الكمية المعروضة تساوي نسبة التغير في السعر
- **عرض عديم المرونة:** حيث لا تستجيب الكمية المعروضة للتغيير في السعر مطلقا، وتكون قيمة المرونة السعرية صفرا
- عرض لا نهائي المرونة : عندما تستجيب الكمية المعروضة بشكل لا نهائي للسعر المحدد مسبقا اي عندما تتغير الكمية المعروضة والسعر ثابت ∞

تصنيف المرونة/ العرض

تفسير قيمة المرونة على اساس التغيير بنسب مئوية وليس بوحدات قياس الكميات أو الاسعار

- اذا كانت النتيجة > 1 العرض **مرن**
- إذا كانت النتيجة < 1 العرض **غير مرن**
- إذا كانت النتيجة = 1 العرض **متكافئ احادي المرونة**
- إذا كانت النتيجة = 0 العرض **عديم المرونة**
- إذا كانت النتيجة = ∞ العرض لا نهائي المرونة

قانون مرونة العرض السعرية

مرونة العرض السعرية = النسبة المئوية في في الكمية المعروضة من سلعة ما / النسبة المئوية لتغير في سعر السلعة

$$= \frac{\text{ك}2-\text{ك}1}{\text{ك}1} \div \frac{\text{س}2-\text{س}1}{\text{س}1}$$

حيث أن:

ك2= الكمية المعروضة الجديدة

ك1= الكمية المعروضة الاصلية

س2= سعر السلعة الجديدة

س1= سعر السلعة الاصلي

اولا : عرض مرن

اذا ارتفع سعر سلعة ما من (100$) الى (125$) وزادت الكمية المعروضة من (600 وحدة) الى (1000 وحدة) نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات:

ك2=1000

ك1=600

س2 = 125

س1=100

$$\text{م.ع} = \frac{600-1000}{600} \div \frac{100-125}{100}$$

$$= \frac{400}{600} \div \frac{25}{100}$$

$$= \frac{400}{600} \times \frac{100}{25} = \frac{40000}{15000} = \frac{40}{15}$$

$$= 2.6$$

ثانيا :عرض غير مرن

اذا ارتفع سعر سلعة ما من (100$) الى (125$) وزادت الكمية المعروضة من (900 وحدة) الى (1000 وحدة) نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات:

ك2=1000

ك1=900

س2 = 125

س1=100

$$\text{م.ع} = \frac{900-1000}{900} \div \frac{100-125}{100}$$

$$= \frac{100}{900} \div \frac{25}{100}$$

$$= \frac{100}{25} \times \frac{100}{900}$$

$$= \frac{10000}{22500}$$

$$= \frac{100}{225}$$

$$= 0.4$$

ثالثا :عرض احادي المرونة

اذا ارتفع سعر سلعة ما من (100$) الى (125$) وزادت الكمية المعروضة من (750 وحدة) الى (1000 وحدة) نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات:

ك2=1000

ك1=900

س2 = 125

س1=100

$$\text{م.ع} = \frac{100-125}{100} \div \frac{750-1000}{750}$$

$$= \frac{25}{100} \div \frac{250}{750}$$

$$= \frac{100}{25} \times \frac{250}{750}$$

$$= \frac{25000}{25000}$$

$$= \frac{25}{25}$$

$$= 1$$

رابعا :عرض عديم المرونة

اذا ارتفع سعر سلعة ما من ($100) الى ($125) لن يؤدي لتغير في الكمية المعروضة وتبقى ثابتة عند مستوى (1000 وحدة) نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{ك}2-\text{ك}1}{\text{ك}1} \div \frac{\text{س}2-\text{س}1}{\text{س}1}$$

المعطيات:

ك2= ثابتة

ك1=1000

س2 = 125

س1=100

$$\text{م.ع} = \frac{100-125}{100} \div \frac{1000-1000}{1000}$$

$$= \frac{25}{100} \div \frac{0}{1000}$$

$$= \frac{100}{25} \times \frac{0}{1000} = \frac{0}{25000} = 0$$

رابعا :عرض عديم المرونة

اذا ارتفع سعر سلعة ما من ($100) الى ($125) لن يؤدي لتغير في الكمية المعروضة وتبقى ثابتة عند مستوى (1000 وحدة) نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{ك}2-\text{ك}1}{\text{ك}1} \div \frac{\text{س}2-\text{س}1}{\text{س}1}$$

المعطيات:

ك2= ثابتة

ك1=1000

س2 = 125

س1=100

$$\text{م.ع} = \frac{1000-1000}{1000} \div \frac{100-125}{100}$$

$$= \frac{0}{1000} \div \frac{25}{100}$$

$$= \frac{0}{25000} = \frac{1000}{25} \times \frac{0}{1000}$$

$$= 0$$

خامسا: عرض لا نهائي المرونة

اذا ارتفعت الكمية المعروضة من(1000 وحدة) الى (2000) وحدة بالسعر (100$)نحسب معامل المرونة كمايلي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{ك2}-\text{ك1}}{\text{ك1}} \div \frac{\text{س2}-\text{س1}}{\text{س1}}$$

المعطيات:

ك2=2000

ك1=1000

س2 = لم يتغير

س1=100

$$= \frac{1000-2000}{1000} \div \frac{100-100}{100}$$

$$= \frac{1000}{1000} \div \frac{0}{100}$$

$$= \frac{1000}{1000} \times \frac{0}{100}$$

$$= \frac{1000}{1000} \times \frac{100}{0}$$

$$= \frac{100000}{0}$$

$$= \infty$$

محددات مرونة العرض السعرية (1)

تشير إلى العوامل التي تؤثر في مدى استجابة الكمية المعروضة لسلعة ما للتغيرات في السعر:

- **القدرة على التحول من انتاج سلعة الى اخرى:** قدرة المنتج على تكييف العملية الانتاجية لانتاج سلعة ارتفع سعرها على حساب السلعة الحالية والتي لم يتغير سعرها، او القدرة على ممارسة الانتاج بشكل مواز .وبناء عليه كلما كانت قدرة المنتج على التحول كبيرة اصبحت المرونة العرض السعرية عالية واصبح منحنى العرض مرنا، فالمرونة تعني الاستجابة والاستجابة تعني انتاج وتوفير السلعة التي ارتفع سعرها وهذا كذلك يعتمد على عدد المنتجين الذذين يعملون في مجال انتاج السلعة ومدى توفر التكنولوجيا ومواءمة اسعارها في توسيع قاعدة المنتجين من التحول من سلعة لاخرى.
- **مدى توفر عناصر انتاج اضافية لدى المنتج:** اذا كانت الصناعة قادرة على زيادة الإنتاج بسرعة من خلال استغلال موارد إضافية أو استخدام تقنيات جديدة، فإن مرونة العرض ستكون عالية مما يعني زيادة الكمية المعروضة منها.

محددات مرونة العرض السعرية(2)

- **الوقت:** كلما كان الوقت المتاح للتكيف أكبر، كلما زادت مرونة العرض في الأجل القصير، قد يكون من الصعب على المنتجين زيادة العرض بشكل كبير بسبب قيود الإنتاج، بينما في الأجل الطويل يمكنهم التكيف بسهولة أكبر، مما يجعل العرض أكثر مرونة.

- **طبيعة التغيير في السعر:** العمليات االانتاجية تتضمن التزامات وتعهدات تجاه اطراف اخرى، لذلك لا بد من التعامل مع البنوك والقروض والتسهيلات ، ستؤثر نسبة التغيير في السعر فاذا زاد السعر بنسبة 1% فيجب انا لا نتوقع رد فعل كبير مقارنة بتغيير نسبة 10% .

- **مدى قابلية السلعة للتخزين** : اذا كان المنتج قابلًا للتخزين بسهولة لفترات طويلة دون أن يفقد قيمته، فإن المنتجين يمكنهم زيادة العرض بسرعة في المستقبل إذا ارتفع السعر، مما يجعل العرض أكثر مرونة. أما إذا كان المنتج سريع التلف أو غير قابل للتخزين، فإن مرونة العرض ستكون أقل