المرونات

مبادئ اقتصاد — إدارة الأعمال

مفهوم المرونة

تقيس **المرونة** مدى استجابة متغير لتغير متغير آخر. فقانون الطلب يخبرنا أن الكمية المطلوبة تنخفض عند ارتفاع السعر، لكن المرونة تخبرنا **بمقدار** هذا الانخفاض، وهي معلومة حاسمة في قرارات التسعير.

مرونة الطلب السعرية

مرونة الطلب السعرية = نسبة التغير في الكمية المطلوبة ÷ نسبة التغير في السعر.

ونسبة التغير = (القيمة الجديدة − القيمة الأصلية) ÷ القيمة الأصلية × 100%.

وتكون إشارة المرونة السعرية للطلب سالبة بسبب العلاقة العكسية، لذلك نعتمد غالباً على قيمتها المطلقة.

مثال 1: سلعة مرنة

ارتفع سعر سلعة من 10 إلى 12 ديناراً، فانخفضت الكمية المطلوبة من 100 إلى 70 وحدة.

- نسبة تغير السعر = (12 − 10) ÷ 10 = 20%.
- نسبة تغير الكمية = (70 − 100) ÷ 100 = −30%.
- المرونة = −30% ÷ 20% = −1.5، وقيمتها المطلقة 1.5.

بما أن المرونة أكبر من 1 فالطلب **مرن**: الكمية تستجيب بنسبة أكبر من نسبة تغير السعر.

مثال 2: سلعة غير مرنة

ارتفع سعر الرغيف من 100 إلى 120 درهماً (بنسبة 20%)، فانخفضت الكمية من 100 إلى 95 رغيفاً. نسبة تغير الكمية = −5%، فالمرونة = −5% ÷ 20% = −0.25. الطلب **غير مرن** لأن الخبز سلعة ضرورية بلا بدائل قريبة.

طريقة نقطة المنتصف (المرونة القوسية)

لتجنب اختلاف النتيجة حسب اتجاه التغير، نقسم على متوسط القيمتين بدلاً من القيمة الأصلية. في المثال 1: تغير الكمية = −30 ÷ 85 ≈ −35.3%، وتغير السعر = 2 ÷ 11 ≈ 18.2%، فالمرونة ≈ 1.94 بالقيمة المطلقة، وهو طلب مرن أيضاً.

أنواع الطلب حسب المرونة

- **طلب مرن:** المرونة أكبر من 1، كالسلع الكمالية والسلع التي لها بدائل كثيرة.
- **طلب غير مرن:** المرونة أقل من 1، كالسلع الضرورية مثل الخبز والدواء.
- **طلب متكافئ المرونة:** المرونة تساوي 1.
- **طلب تام المرونة:** أي ارتفاع طفيف في السعر يُفقد السلعة كل طلبها، ومنحناه أفقي.
- **طلب عديم المرونة:** الكمية لا تتغير مهما تغير السعر، ومنحناه رأسي، كدواء ضروري لا بديل له.

محددات مرونة الطلب

1. **توفر البدائل:** كلما كثرت البدائل زادت المرونة.
2. **طبيعة السلعة:** الكماليات أكثر مرونة من الضروريات.
3. **نسبة الإنفاق على السلعة من الدخل:** السلع التي تستهلك جزءاً كبيراً من الدخل أكثر مرونة.
4. **الفترة الزمنية:** الطلب أكثر مرونة في الأجل الطويل لأن المستهلك يجد وقتاً للبحث عن بدائل.

المرونة والإيراد الكلي

الإيراد الكلي = السعر × الكمية المبيعة. وهنا تظهر أهمية المرونة للمدير:

- في المثال 1 (طلب مرن): الإيراد قبل = 10 × 100 = 1000، وبعد = 12 × 70 = 840. **رفع السعر خفّض الإيراد.**
- في المثال 2 (طلب غير مرن): الإيراد قبل = 100 × 100 = 10,000 درهم، وبعد = 120 × 95 = 11,400 درهم. **رفع السعر زاد الإيراد.**

فإذا كان الطلب مرناً فالأفضل للمنشأة خفض السعر لزيادة إيرادها، وإذا كان غير مرن فرفع السعر يزيد الإيراد.

مرونة الطلب الدخلية

المرونة الدخلية = نسبة التغير في الكمية المطلوبة ÷ نسبة التغير في الدخل.

مثال: زاد الدخل من 1000 إلى 1200 دينار (20%)، فزادت الكمية المطلوبة من 50 إلى 60 وحدة (20%)، فالمرونة الدخلية = 1. وتكون موجبة للسلع العادية، وسالبة للسلع الدنيا.

المرونة التقاطعية

المرونة التقاطعية = نسبة التغير في الكمية المطلوبة من السلعة (أ) ÷ نسبة التغير في سعر السلعة (ب).

- إذا كانت **موجبة** فالسلعتان **بديلتان**، فارتفاع سعر الشاي 10% وزيادة الطلب على القهوة 5% يعطي مرونة +0.5.
- إذا كانت **سالبة** فالسلعتان **مكملتان**، كالسيارات والوقود.