الفصل الثاني:

نظريتي الطلب والعرض.

I – نظرية الطلب:

1- تعريف الطلب:

الطلب (هو عبارة عن جدول من الكميات الكلية التي يكون المشترون مستعدون لشرائها بأسعار معينة) و يتكون من عنصرين:

–**عنصر ذاتي** : وهذا العنصر ممثل بالرغبة .

–**عنصر موضوعي** : وهذا العنصر ممثل بالقدرة على الشراء .

أي لكي يكون هناك طلبا يجب أن يكون هناك الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية وهذا يعني أن الرغبة غير المصحوبة بالقدرة الشرائية لا تعد طلبا .

أما طلب السوق Market Demand : يتكون من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن إن تشترى من قبل الأفراد والمشاريع بأسعار معينة في أوقات معينة .

2 - قانون الطلب:

من خلال التعريف نجد أن هناك علاقة عكسية بين السعر (متغير مستقل) من ناحية والكمية المطلوبة (متغير تابع) من ناحية أخرى. أي أن الكمية المطلوبة لا تتأثر بغير السعر العائد للسلعة نفسها و لا تتأثر بغير ذلك من المتغيرات الأخرى . هذه العلاقة العكسية بين متغيرين هي ما يعرف بقانون الطلب.

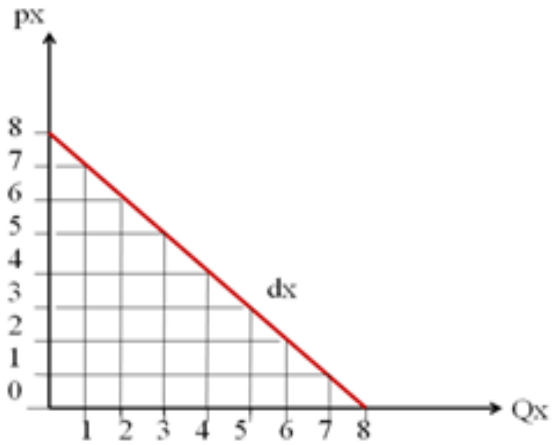
3- جدول الطلب :

يمكن توضيح فكرة قانون الطلب أي العلاقة العكسية بين السعر و الكمية في الانحدار السالب لمنحنى الطلب و الذي ينحدر من الأعلى إلى الأسفل . و من خلال الجدول التالي يظهر انه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة ، فعندما ارتفع السعر من دينار واحد إلى دينارين انخفضت الكمية المطلوبة من (7) وحدات إلى (6) وحدات وهكذا يتضح أن السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثير عكسيا هذه العلاقة العكسية يمكن ملاحظتها من انحدار منحني الطلب انحدار سالباً وكما يأتي:

P_X	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Q_X	8	7	6	5	4	3	2	1	0

4- منحني الطلب :

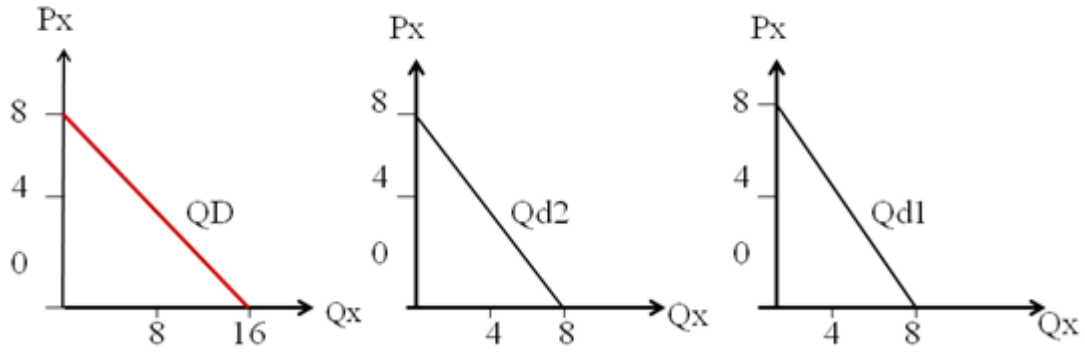
هو تعبير هندسي يبين العلاقة الدالية بين أسعار السوق و الكميات المطلوبة عند كل سعر ممكن من سلعة معينة وهو أيضا بناء افتراضي يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة يرغب المستهلك بشرائها خلال فترة زمنية معينة بكل الأسعار الممكنة مفترضين بقاء أسعار السلع الأخرى والدخل النقدي للمستهلك دون تغير . كما هو مبين في الشكل التالي إذ يوضع السعر على المحور الرأسي و توضع الكمية على المحور الأفقي . و كل نقطة على منحنى الطلب تمثل الكمية المطلوبة التي تقابل سعرا معينا .



من ملاحظة الشكل نلاحظ أن العلاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة ،نجد أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين أي إن (انحداره سالب).

ونشير في هدا الإطار إلى أن طلب السوق هو عبارة عن مجموع الطلبات الفردية.

منحنيات الطلب الفردي والسوقي



5- استثناءات قانون الطلب :

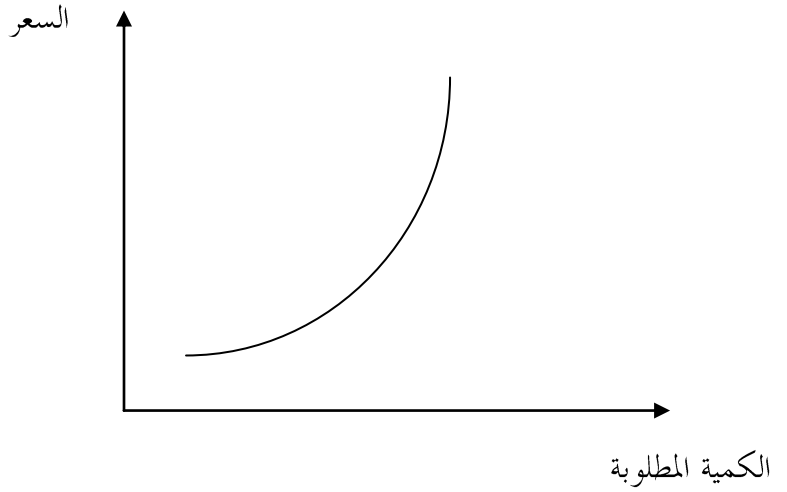
أن منحنى الطلب ينحدر دائما إلى الأسفل من أعلى اليسار إلى أقصى اليمين ماعدا بعض الاستثناءات المهمة التي يكون فيها ميل المنحنى موجبا و هو ما يعني أن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تزداد عند ارتفاع السعر و العكس بالعكس :

ـ **توقع النقص أو الزيادة في عرض السلعة:** إذا توقع المستهلك نقص في عرض السلعة فيزيد في طلبه.

ـ **توقع انخفاض أو ارتفاع في سعر السلعة :** قد ينخفض السعر ويؤدي هذا الانخفاض إلى لإحجام عن الشراء نتيجة توقع المستهلكين لانخفاض المستمر في السعر مما يكسبهم فائض اكبر في ا لمستقبل و العكس صحيح .

ـ **استثناء فبلن** : والذي يرتبط باسم الأمريكي ثورستاين فبلن صاحب المبدأ المعروف بالاستهلاك المظهري حيث نجد أن بعض المستهلكين لبعض السلع يخفضون استهلاكهم منها عند انخفاض سعرها و العكس بالعكس مثل الماس .

ـ **استثناء جيفن** : الذي يرتبط باسم البريطاني روبرت جيفن الذي لاحظ أنه عند ارتفاع أسعار الخبز في انكلترا أو البطاطا فان الكثير من العوائل ذات الدخول المنخفضة تزيد من كمية شراءها لهذه السلع لذلك أطلقت تسمية السلع الدنيا أو سلعة جيفن على هذه السلع . ويكون منحنى الطلب لهذين الاستثنائيين موجبا كما في الرسم البياني الأتي:



6- التغيرات التي تطرأ على منحنى الطلب:

أ- التغير في الكمية المطلوبة:

يأتي التغير في الكمية المطلوبة **بسبب التغير في سعر السلعة فقط** على افتراض بقاء محددات الطلب ثابتة. ونستطيع التعبير عن التغير في الكمية المطلوبة من خلال **التحرك** من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الطلب.

ب- التغير في الطلب:

يعني أن التغير في الطلب على سلعة ما زيادة أو نقصاً بسبب **التغير في بعض أو كل محددات الطلب**، يؤدي إلى تغير جدول الطلب بكاملة وهذا يؤدي إلى **انتقال منحنى الطلب** بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل.

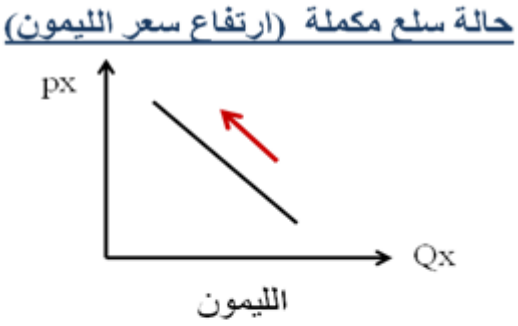
7- العوامل المحددة للطلب: تتأثر الكمية المطلوبة من أي سلعة بعدد من العوامل يمكن إجمالها بأنها (الأسعار، الدخل، الذوق):

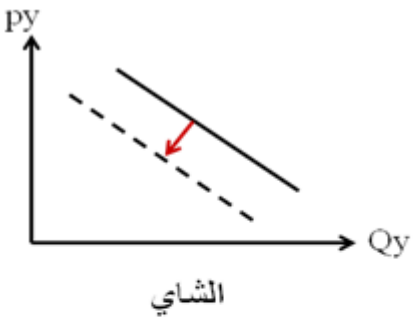
أولا: الأسعار:

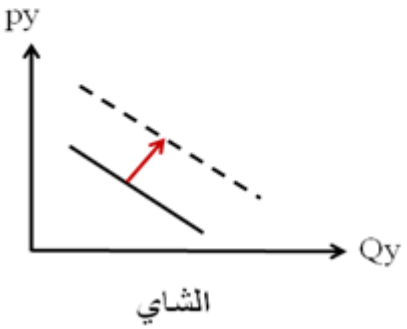
أ- **سعر السلعة نفسها** : في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس .

ب- **أسعار السلع المنافسة (البديلة):** يوجد العديد من السلع التي يمكن إن تحل احدها محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة ولهذا تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر فإذا ارتفع سعر الشاي مثلاً ارتفاعا كبيراً فان ذلك قد يؤدي إلى زيادة المطلب على القهوة إذا بقي سعرها ثابتا لأنها في هذه الحالة تكون ارخص نسبيا لذا ينتقل إليها المستهلك لأنها تعد بديلا (أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة لها هي علاقة طردية).

ج- **أسعار السلع المكملة** : السلع المكملة هي السلع التي يجب شراؤها جنبا إلى جنب مع السلع الأخرى، لان من غير الممكن ،مثلا استخدام السيارة بدون البترين. فالبترين يعد سلعة مكملة للسيارة، ولهذا فالتغيرات في أسعار البترين لابد وان تعكس في الكميات المطلوبة من السيارات ،والعلاقة بينهما تكون عكسية أي إذا ارتفع سعر البترين تنخفض الكمية المطلوبة من السيارات وهذا عكس ما موجود في السلع البديلة.







د -السلع المستقلة: هي السلع التي ليس لها علاقة بسلعة أخرى مثل الملح والسكر، أو الشاي والسيارة ...وبالتالي فان التغير في سعر السلعة لا يؤثر في الطلب على السلعة الأخرى

هـــ- **التوقعات في الأسعار**: فإذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فان هذا التوقع سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها إذا كانت السلعة قابلة للتخزين كما ويحصل العكس إذا توقع بان الأسعار ستنخفض فانه يقلل طلبه من هذه السلعة .

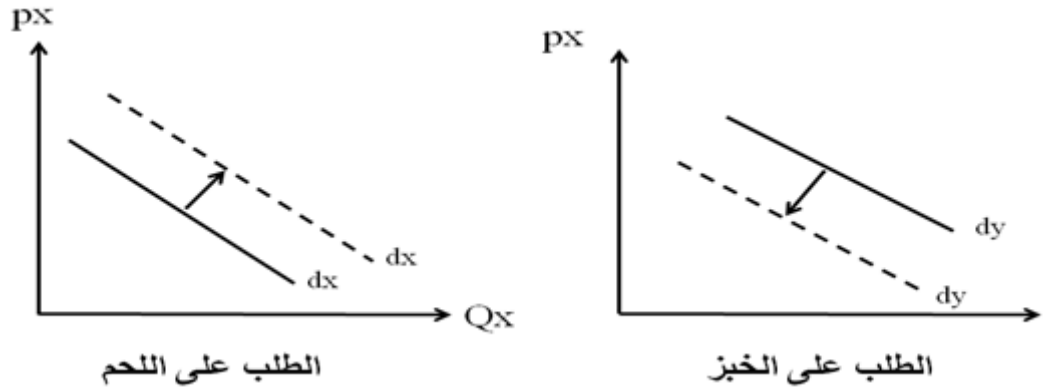
ثانيا الدخل :

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله أيضا. فإذا ارتفع دخل المستهلك فان ذلك سيدفعه إلى أن يوسع من إنفاقه. أي الزيادة في ألطلب وبالعكس إذا انخفض دخله و إذا كان هناك توقع بانخفاضه فان ذلك من شأنه أن يلزم المستهلك بان يقلل من طلبه على السلع عموما وعلى بعض السلع بشكل خاص.

وعادة ما يميز الاقتصاديون بين نوعين من السلع من ناحية علاقتها بالدخل.

أ- **السلع العادية**: وهي السلع التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتنخفض الكمية المطلوبة منها عندما ينخفض الدخل.

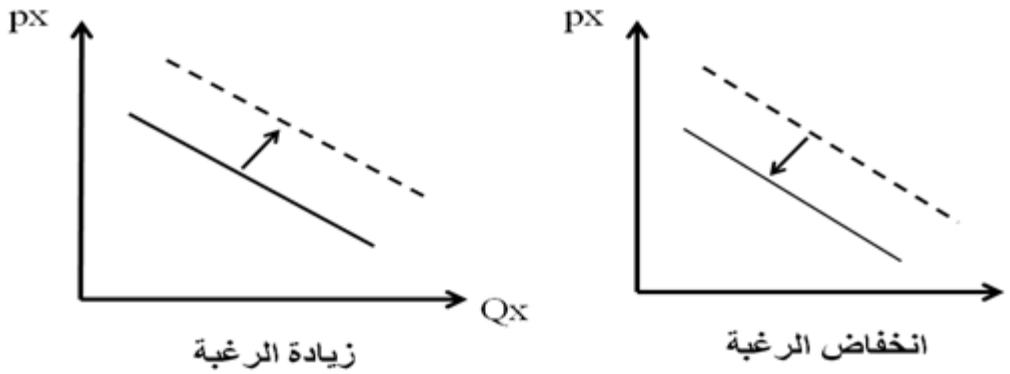
ب – السلع الرديئة: وهي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتزيد الكمية منها حين ينخفض الدخل. ومن أمثلة السلع الرديئة السلع المستعملة.



ثالثا: تغير ذوق المستهلك :

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها أيضا . يعد تغير المستهلك طلبه ليس بسبب تغير سعر السلعة أو بسبب تغير دخله إنما قد يفعل لذالك بسبب تغير ذوقه نتيجة لظهور سلعة جديدة.

فمثلا تحول طلب المستهلك من التلفزيون غير الملون إلى التلفزيون الملون وقد أدى هذا التحول إلى تقليل الطلب على التلفيزيون غير الملون وزيادته على التلفزيون الملون .



في ضوء ما تقدم يمكن توضيح العلاقة بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها بصورة الدالة التالية:-

$$Q=F(p_x .p_y. p_Z, R.G)$$

ويمكن التعبير عن (Q) الكمية المطلوبة و p_Xسعر السلعة المدروسة و p_Y، p_Z أسعار السلع البديلة المكملة و (R) الدخل النقدي و(G)ذوق .

II – نظرية العرض:

1ــ تعريف العرض : هو مجموع الكميات التي يكون المنتج "البائع" مستعدا لبيعها عند سعر معين، وخلال فترة زمنية محددة.

2ــ محددات العرض : الكميات المعروضة من سلعة أو خدمة ما خلال فترة زمنية تعتمد على عدة محددات نوجزها فيما يلي:

أ –سعر السلعة : في حالة بقاء عوامل أخرى ثابتة يتوقع وجود علاقة طردية بين الكميات المعروضة من سلعة وسعرها حيث كلما ارتفع سعر السلعة تصبح أكثر ربحية من وجهة نظر البائع فيصبح راغبا في عرض الكمية أكثر منها.

ب – أسعار السلع والخدمات الأخرى :توجد علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من سلعة وأسعار سلع أخرى حيث كلما انخفضت أسعار السلع الأخرى كلما قل الطلب على السلعة الأصلية وبالتالي ضرورة زيادة العرض منها.

ت – أسعار عوامل الإنتاج : توجد علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وأسعار عوامل الإنتاج ذلك أن أسعار عوامل الإنتاج تعتبر كتكاليف بالنسبة للمنتج حيث كلما، ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج تزيد التكاليف مما يؤدي إلى انخفاض عرض السلعة.

ث – المستوى الفني للإنتاج : توجد علاقة طردية بين الكمية المعروضة والمستوى الفني للإنتاج فكلما ازداد التقدم التكنولوجي لإنتاج سلعة معينة أدى إلى انخفاض التكاليف وبالتالي زيادة عرض السلعة. بالإضافة إلى محددات أخرى كالضرائب المعروضة من قبل الحكومة أيضا الإعانات التي تمنحها الحكومة توقعات المنتجين.

3ــ دالة العرض : تبين دالة العرض العلاقة بين الكميات المعروضة والمتغيرات المحددة لهذه الكميات ويمكن التعبير عنها رياضيا وفق العلاقة التالية:

$$Qsx=f(Px,P_a,P_b, P_k,P_L.....)$$

حيث أن:

X تمثل الكميات المعروضةQx:

X سعر السلعةPx:

أسعار عوامل الإنتاجP_k: P_L .

أسعار السلع الأخرى P_a,P_b

عنصر الزمن T .

ونقتصر في دراستنا على العلاقة التالية:

$Qs=C+dPx$

حيث:

Xتمثل الكمية المعروضة من عرض السلعةQs:

Xسعر السلعة المعروضةPx:

رياضيا عبارة عن ثوابت C,d: .

هو ميل الدالةd: .

4ـ جدول العرض ومنحنى العرض:

أ: جدول العرض :

هو عبارة عن القائمة التي توضح الكميات التي يرغب المنتج في عرضها من سلعة أو خدمة عند عند مستويات مختلفة من السعر x . مثال : يبين الجدول التالي عرض أحد المنتجين للسلعة Qx

P_X	10	8	6	4	02
Q_X	50	40	30	20	10

نلاحظ من الجدول السابق أنّ السعر كلما انخفض انخفضت معه الكمية المعروضة من السلعة، أي عند انخفاض السعر من 10 إلى 8 أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة من 50 إلى 40 والعكس أي عند ارتفاع السعر من 6 إلى 8 مثلا، أدى إلى زيادة الكمية المعروضة من 30 إلى 40 وحدة، وهذا ما يفسر العلاقة الطردية في التغير في السعر والتغير في الكميات المعروضة من السلعة.

ب: منحنى العرض.

بتمثيل جدول العرض السابق بيانيا يظهر لنا منحنى تمثيل العلاقة الطردية بين السلعة والكمية المعروضة من قبل المنتج متجها من الأسفل إلى الأعلى ومن اليسار إلى اليمين أي أنّه موجب الميل.

5: عرض السوق:

عرض السوق هو إجمالي كمية السلعة التي يرغب المنتجون في إنتاجها أو بيعها خلال فترة زمنية معينة، ومقابل عدة أسعار بديلة وعلى افتراض ثبات باقي العوامل المؤثرة على العرض، وعادة ما

يكون منحنى عرض السوق من السلعة موجب الميل نظرا لاضطرار المستهلك إلى رفع أسعار أعلى لحفز المنتجين على طرح المزيد من السلعة.

6: تغير الكمية المعروضة وتغير العرض.

تغير الكمية المعروضة : هو التغير الذي يحدث في الكميات المعروضة من السلعة بسبب التغير الذي يحدث في السعر مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة على حالها،

التغير في العرض :وهو التغير الذي يحدث في عرض السوق للسلعة نتيجة التغير في العوامل أو محددات العرض السابقة الذكر بخلاف سعر السلعة نفسها، فإذا كان التغير في هذه العوامل سيؤدي إلى ارتفاع العرض على السلعة فإنّ ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى العرض لليمين أمّا إذا كان التغير في هذه العوامل سيؤدي إلى انخفاض العرض على السلعة فإنّ ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار.

3 ــ استثناءات قانون العرض :

قد تكون العلاقة بين السعر والكمية ليست علاقة طردية بل علاقة عكسية وذلك في الحالات التالية:

أ ــ توقع الزيادة أو النقص في السعر:

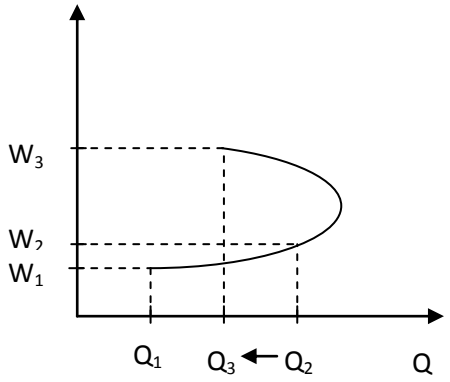
عندما يتوقع المنتج استمرارية الزيادة في السعر فإنه يقلل من عرض السلعة بغية تحقيق أرباح اكبر عندما تحقق الاستمرارية في زيادة السعر و العكس.

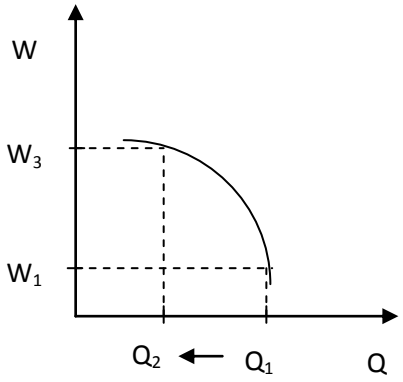
ب ــ يخضع عرض المحصولات الزراعية إلى نوع من الثبات النسبي :

نظرا لضرورة انقضاء مدة بين بذر البذور و جني المحصول فإن العرض يخضع خلال هذه الفترة إلى ثبات نسبي و عندما يقترب ميعاد جني المحصول و ليتضح أن الأسعار سوف ترتفع فغن المزارع لا يستطيع زيادة العرض (عن طريق زيادة المساحات المزروعة) و نفس الشيء بالنسبة لحالة انخفاض الأسعار.

ج ــ منحنى العرض الملتوي:

قد يحدث عندما يزيد الأجر عن مستوى معين بأن يأخذ عرض عنصر العمل بالانكماش رغم ارتفاع الأجور و استمرار الطلب على العمال أو العمل، لان العامل قد يشعر بأهمية تخفيض ساعات العمل و الراحة عندما يصل الأجر الحقيقي مستوى معين.





III – المرونات:

1ـــ مرونة الطلب:

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير فى عامل محدد لها .

أ: مرونة الطلب السعرية:

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير فى سعر السلعة ، و تقاس المرونة كالتالي: التغير النسبي في الكمية المطلوبة مقسوما على التغير النسبي في الثمن أو السعر.

$$E_p = \Delta Q_{da}\% \div \Delta P\% = \Delta Q / Q_1 / \Delta P / P_1 = \Delta Q / \Delta P . P_1 / Q_1 = dQ/dP \, . \, P/Q$$

مثال: عندما ينخفض سعر سلعة ما من 50 إلى 40 دج منطقيا تتمدد الكمية المطلوبة من هذه السلعة من 80 إلى 120 وحدة .

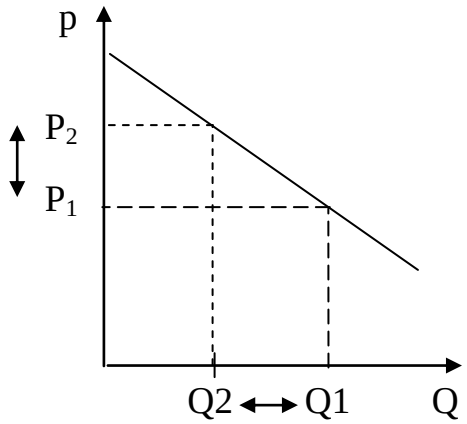
$$E_P > 15 \; . \; E_P = -2,, \; \% = 0,5 \; \% \quad \Delta Q\% = -0.2\% \Delta p$$

أ:1.معامل المرونة: يدلنا على نسبة التغير المئوى في الكمية المطلوبة عندما يتغير الثمن بنسبة 1%

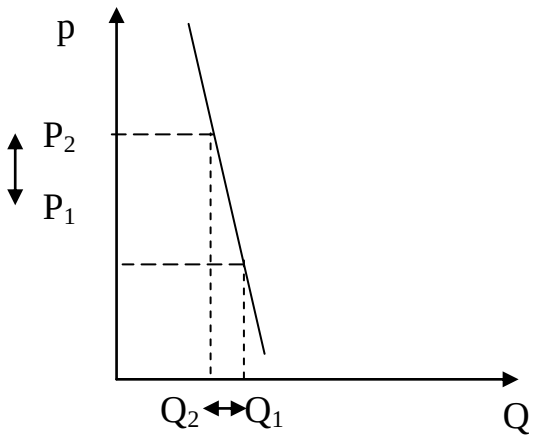
- إدا تم حساب مرونة الطلب السعرية وكانت – 2 فهذا يعنى أن زيادة (انخفاض) الثمن بنسبة 1% يؤدى إلى انخفاض (زيادة) الكمية المطلوبة بنسبة 2%
- مرونة الطلب السعرية إشارتها دائما سالبة لتدل على العلاقة العكسية.

أ:2. أشكال مرونة الطلب السعرية:

- **منحنى الطلب المرن :** يكون الطلب مرنا إذا كان التغير النسبي في الكمية أكبر من التغير النسبي في السعر، وفي هذه الحالة تكون السلعة كمالية والمرونة محصورة بين الواحد ومالا نهاية. أي اكبر من الواحد.

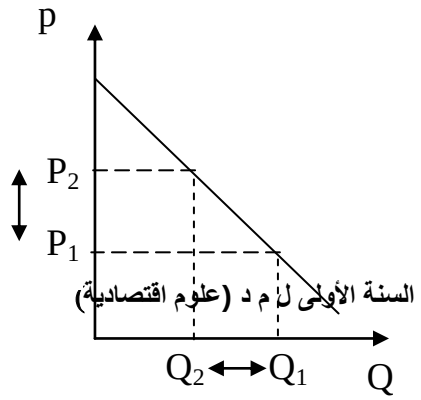


- **منحنى الطلب غير مرن "قليل المرونة:** يكون الطلب غير مرن إذا كان التغير النسبي في الكمية أقل من التغير النسبي في السعر، وتكون السلعة في هذه الحالة سلعة ضرورية والمرونة محصورة بين الواحد والصفر، أي اصغر من الواحد.



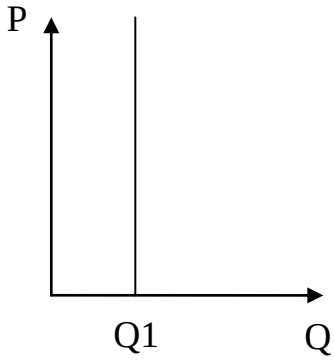
- **منحنى الطلب المتكافئ المرونة . Ed = 1 .**

وهو المنحنى الذي له معامل مرونة يساوي الواحد(Ed=1) عند أي سعر من الأسعار، وهذا يعني أن التغير النسبي في الكمية يساوي دائما التغير النسبي في السعر ($\Delta Q/Q = \Delta P/P$)).



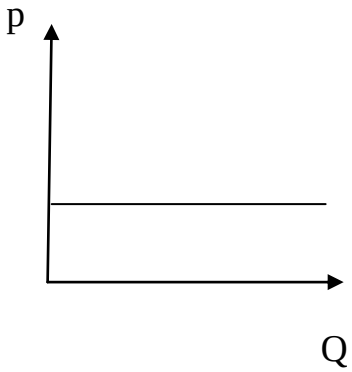
- **منحنى الطلب عديم المرونة Ed = 0.**

يكون معامل المرونة يساوي الصفر على طول منحنى الطلب أي Ed=0 عندما لا تتغير الكميات المطلوبة من السلعة على الإطلاق مع التغيرات في سعرها



- **منحنى الطلب لانهائي المرونة Ed=∞ .**

و يسمى كذلك بمنحنى تام المرونة حيث معامل المرونة يساوي(∞) وتحقق هذه الحالة عندما تؤدي التغيرات الطفيفة جدا في السعر أي ($\Delta P \to 0$) إلى تغيرات كبيرة جدا في الكميات.



أ:3. محددات مرونة الطلب السعرية:

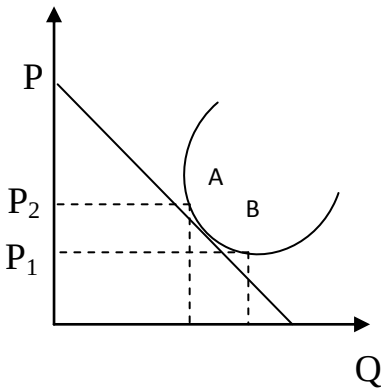
1_ مدى توافر بدائل قريبة للسلعة.

2- نسبة المنفق على السلعة من دخل المستهلك.

3- مدى أهمية السلعة.

4- طول الفترة الزمنية.

ب ــ مرونة القوس :



إذا كان لدينا نقطتين:

على منحنى الطلب كل منهما تمثل ثنائية (A,B) يمكننا حساب المرونة السعرية من: A إلى B ومن B إلى A و لتفادي النتائج المختلفة يمكن استخدام مرونة القوس :

$$E_{AB}=\Delta Q/\Delta p \,.\, [\,(P_1+P_2)/2 \div (Q_1+Q_2)/2\,] = \Delta Q/\Delta p.\,(P_1+P_2) \div (Q_1+Q_2)$$

ج: مرونة الطلب الدخلية:

تعرف مرونة الطلب الدخلية بمدى استجابة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير في دخل المستهلك.

$$E_d^R = \Delta Q\%/\Delta R\% = \Delta Q/Q \div \Delta R/R = (\Delta Q/\Delta R).\,(R/Q) = (dQ/dR)\,.\,(R/Q)$$

تستخدم مرونة الدخل لمعرفة نوعية السلعة :

فإذا كانت $E_d^R<0$ فإن السلعة رديئة

فإذا كانت $E_d^R>0$ فإن السلعة عادية

أما إذا كانت $E_d^R>1$ فإن السلعة كمالية

مثال: إذا زاد الدخل من 5000 ريال إلى 10000 ريال فزادت الكمية المطلوبة من سلعة ما من وحدات10 إلى 20 وحدة فان مرونة الدخل تساوي الواحد.

د: مرونة الطلب التقاطعية:

هي مدى استجابة التغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير في سعر سلعة أخرى.

$E_D^{AB} = \Delta Q_A\% \div \Delta p_B\% = \Delta Q_A/Q_A \div \Delta p_B/P_B = (\Delta Q_A/\Delta p_B)(p_B/Q_A)$

$E_D^{AB} = dQ_a/dP_B \cdot P_B/Q_a$

تستخدم مرونة التقاطع للتميز بين السلع البديلة أو المكملة

إذا كانت $E_d^{AB}>0$ فهذا يعني أن A و B بديلتين

إذا كانت $E_d^{AB}<0$ فهذا يعني أن A و B مكملتين

إذا كانت $E_d^{AB}=0$ فهذا يعني أن A و B مستقلتين

مثال رقم 5 : احسب مرونة الدخل إذا علمت أن الكمية المطلوبة من السلعة ما قد ارتفعت من 20 إلى 25 وحدة عندما ارتفع الدخل من 1500 إلى 1800

الحل :

$E_d^R = (\Delta Q/\Delta R)(R/Q) = (25 - 20) / (1800 - 1500) \cdot (1500 / 20)$

$E_d^R = 1,25$

هـــ: العلاقة بين الايراد والمرونة .

تتلخص هده العلاقة فيما يلي:

$dRT = (1 - E_P)\, Q.\, dP$

P \ E_d	$E_d>1$	$E_d=1$	$E_d<1$
dP>0	dRT<0	dRT=0	dRT>0
dP<0	dRT>0	dRT=0	dRT<0

2ـــ مرونة العرض :

أولاـــ تعريف:

تقيس مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في السعر أي :

$$Es = \Delta Q\% \div \Delta p\% = \Delta Q/Q \div \Delta p/p = (\Delta Q/\Delta p).(p/Q) = (dQ/P).(P/Q)$$

و لكون العلاقة طردية بين التغير في السعر و التغير في الكميات المعروضة وفقا لقانون العرض فتكون مرونة العرض دائما موجبة

ملاحظة:

وبنفس الطريقة يمكن قياس مرونة القوس في حالة العرض كذلك :

مثال رقم:1

أحسب مرونة العرض اذا علمت أنه عندما تغير سعر السلعة X من 12 إلى 15 دج ارتفعت الكمية المعروضة من 30 إلى 35

الحل:

$$E_S=\Delta Q/\Delta P.\ P/Q=(35-30)/(15-12)\ .\ (12/30)=0.66$$

تدل هذه القيمة بأنه إذا ارتفع السعر بمقدار 1% فإن العرض سيرتفع بمقدار 0.66 % . أما الإشارة الموجبة فتدل على العلاقة الطردية بين P و Q.

ثانيا: الأشكال الخاصة بمرونة العرض:

ملاحظة : بالنسبة لأشكال مرونة العرض فهي نفسها الأشكال الخاصة بمرونة الطلبة، فقط ميل منحنى العرض موجب." عرض مرن، غير مرن، متكافئ المرونة، عديم المرونة ، لا نهائي المرونة"

ثالثا: العوامل المؤثرة في مرونة العرض السعرية.

1ــ مدى قابلية السلعة للتخزين : بصورة عامة كلما كانت السلعة قابلة للتخزين يكون عرضها مرنا، لكن من ناحية أخرى، فإنّ بعض السلع قد تكون قابلة للتخزين ولكن كلفة التخزين مرتفعة، مما يجعل عرضها غير مرن أيضا.

2- طبيعة العملية الإنتاجية عبر الزمن :إن مرونة عرض السلعة تزيد عبر الوقت، وهذا يتوقف على طبيعة عملية إنتاج السلعة خلال مرا حل مختلفة من الزمن.

3-طبيعة السلعة المنتجة :إن نوع السلعة من حيث الزمن اللازم لإنتاجها له دور في التأثير على مرونة العرض، هناك سلع يمكن إنتاجها بوقت قياسي أقل، أو أن الوقت اللازم لإنتاجها قصير، مثل هذه السلع يكون عرضها مرنا، غير أن هناك سلع يتطلب إنتاجها وقتا أطول مثل الشقق السكنية والسلع الإلكترونية ونحوها .إن مرونة عرض تلك السلع تكون ضعيفة أي أن عرضها غير مرن.