

الباب الأول: الفصل الثالث: العرض

أولاً: تعريف العرض Supply

العرض Supply : تلك الكمية التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها في السوق عند سعر معين وفي زمن معين مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

لماذا العرض لا يتم إلا من سعر معين و وقت معين؟

وذلك لأن العرض عند سعر معين يختلف عنه عند سعر آخر ، كما أن العرض يختلف من وقت لآخر ، فعرض السلعة في شهر معين يختلف عن عرض السلعة نفسها في شهر آخر حتى لو لم يتغير سعرها ، وذلك بسبب تغير ظروف العرض. فعنصر الزمن مثلاً من حيث الطول أو القصر له أهمية كبيرة في تحديد العرض مادام الإنتاج هو أحد مصادر العرض (الإنتاج المحلي ، الخزين ، والاستيراد من الخارج) ، وإن الإنتاج يحتاج إلى مدة معينة قد تطول أو تقصر وأن إمكانية المنتجين في الإنتاج وبالتالي العرض تتوقف على بعض العوامل منها طول الفترة الزمنية المتيسرة لديهم.

١- قانون العرض: Law of Supply

طالما أن الهدف الرئيسي للمنتج في اقتصاد السوق هو تحقيق أكبر مقدار ربح ممكن ، ومادام السعر في سوق المنافسة الكاملة يتساوى مع الإيراد الحدي ففي حالة التوازن يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية ، فإذا ارتفع السعر (لأي سبب من الأسباب) فإن ذلك يدفع المنتجين إلى زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة العرض وذلك لأن ارتفاع السعر عن التكلفة الحدية يعني توفر المجال للمنتجين لأن يزيدوا من أرباحهم عن طريق زيادة العرض ، أي أن ارتفاع السعر يصحبه عادة ارتفاع الكمية المعروضة.

أما في حالة انخفاض السعر فإن هذا الانخفاض يعني انخفاض الإيراد الحدي للوحدة المباعة عن تكلفة إنتاجها لذا ليس من مصلحة المنتج إنتاج هذه الوحدة لذا نجده يعدل عن إنتاجها أي أنه يقال العرض.

بعبارة أخرى أن انخفاض السعر أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة.

الاستنتاج:-

العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية

-قانون العرض: في حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالها أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب تناسباً طردياً مع سعر هذه السلعة ، فكلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة.

٢- جدول العرض: The Supply Schedule

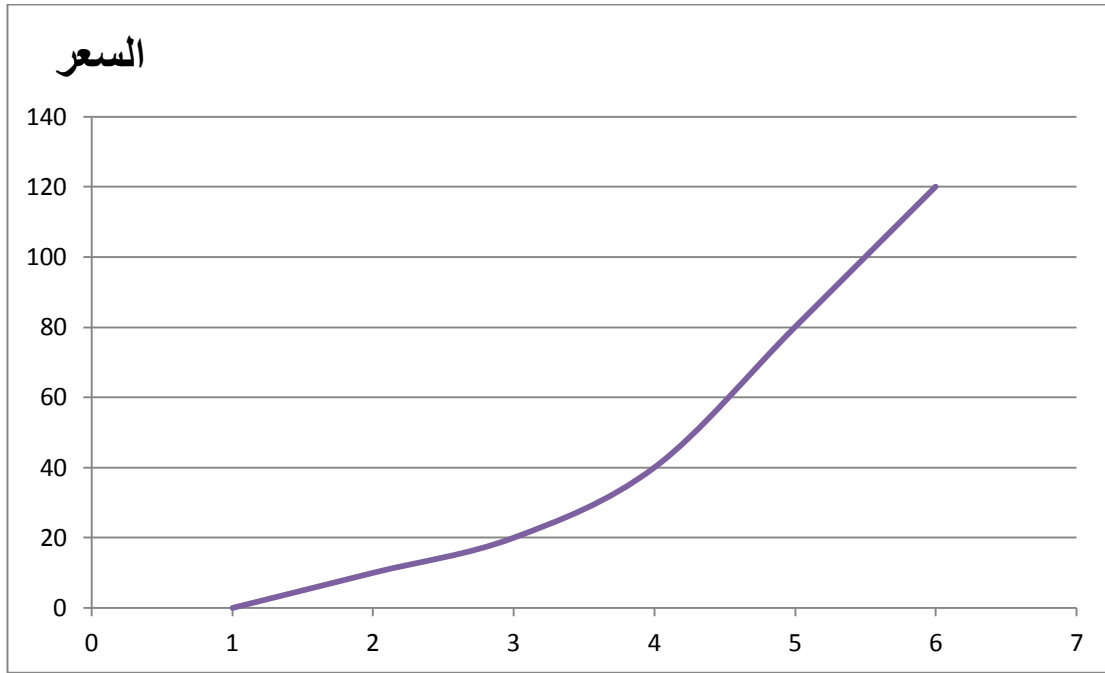
يعني العلاقة بين اسعار السوق والكميات التي يكون المنتجون على استعداد لإنتاجها وبيعها

سعر الوحدة من السلعة س	الكمية المعروضة من السلعة س
١	صفر
٢	١٠
٣	٢٠
٤	٤٠
٥	٨٠
٦	١٢٠

من الجدول أعلاه يظهر أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية ، فعندما يكون السعر ديناراً واحداً كانت الكمية صفراً ، اي أنه لا يوجد منتج مستعد للإنتاج والعرض بهذا السعر وعندما ارتفع السعر الى دينارين أصبحت الكمية المعروضة (١٠) طن ، وهكذا كلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة.

٣- منحنى العرض: The Supply Schedule

ويمثل تصوير العلاقة بين السعر والعرض التي ظهرت في جدول العرض على شكل بياني يسمى منحنى العرض



الكمية المعروضة

منحنى العرض يختلف عن منحنى الطلب حيث انه يرتفع من اسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً العلاقة الطردية بين كل من السعر والكمية المعروضة ، فلو كانت السلعة أعلاه هي القمح فإن ارتفاع الأسعار يجعل الفلاحين يتحولون من إنتاج الذرة مثلاً (في حالة بقاء سعرها على ما هو عليه) إلى إنتاج القمح كما أن السعر الجديد يسمح لهم باستخدام الكثير من المخصبات والكثير من المكائن الزراعية والأراضي الأقل خصوبة وهذه العوامل تزيد الإنتاج من ارتفاع الاسعار.

العوامل المؤثرة في العرض:

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة منها

- ١- سعر السلعة نفسها
- ٢- أسعار السلع الأخرى
- ٣- أسعار عوامل الإنتاج
- ٤- المستوى التكنولوجي
- ٥- مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة
- ٦- الإعانات والضرائب
- ٧- الزمن

مرونة العرض: Elasticity of Supply

هي درجة استجابة الكمية المعروضة للتغير في السعر ، وتقاس بالتغير النسبي في الكمية المعروضة مقسوماً على التغير النسبي في السعر أي:

مرونة العرض = التغير النسبي في الكمية المعروضة / التغير النسبي في السعر

مرونة العرض والزمن:-

بعد الزمن ذا أهمية لمرونة العرض أكبر مما هو بالنسبة لمرونة الطلب. فمرونة العرض تتناسب تناسباً طردياً مع طول الفترة الزمنية كلما كانت الفترة الزمنية أطول كان لعرض أكثر مرونة العرض في الفترة القصيرة جداً يكون عديم المرونة كلما تغير السعر فإن الكمية المعروضة لا تتغير بمعنى أن مرونة العرض في الفترة القصيرة جداً تكون صفراً

بطول المدة فإن تغير السعر يؤدي الى تغير العرض وكلما طالت الفترة الزمنية فإن التغير نفسه في السعر سيؤدي إلى تغير أكبر في الكمية المعروضة .

انتقال منحنى العرض:

(قانون العرض يشير إلى العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة ، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) عندما نقول في حالة ارتفاع السعر ترتفع الكمية المعروضة فإننا نكون بصدد جدول عرض معين للسلعة يوضح العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة

وأن الحركة في هذه الحالة تكون من نقطة إلى نقطة أخرى على منحنى العرض نفسه ان التغيير الحاصل في الكمية المعروضة كان نتيجة لتغير السعر فقط دون الأشياء الأخرى لكن إذا تغيرت الأشياء الأخرى كلها أو بعضها مع بقاء السعر ثابتاً ففي هذه الحالة نكون أمام مفهوم يطلق عليه تحول العرض Shift in Supply أي نكون أمام منحنى عرض جديد فالحركة هنا لم تتم من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه إنما من منحنى عرض إلى منحنى عرض آخر وفي هذه الحالة ومع بقاء السعر نفسه قد تعرض كمية أكبر أو أقل تبعاً إلى تأثير العوامل الأخرى على الكمية المعروضة وهذا يعني أن هناك جدول عرض جديد قد حل محل جدول العرض السابق وعندما نقول أن العرض زاد فإن هذا القول يعني أن المنتجين على استعداد لعرض كميات أكبر عند الأسعار السابقة أما حين نقول أن العرض قد انخفض فإن هذا يعني أن المنتجين يعرضون كميات أقل عند الأسعار السابقة، لذا ينبغي التمييز بين الكمية المعروضة كنتيجة لتغير سعر السلعة نفسها مع بقاء الأشياء الأخرى وما يترتب عليه من تغير في الكمية المعروضة عند السعر نفسه وفي حالة انتقال (أو تحول) منحنى العرض فإن فرص بقاء الأشياء الأخرى على حالها ينتفي لأن تحول منحنى العرض يحصل بسبب تغير هذه العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة دون تغير السعر وهذه العوامل هي:

- اسعار السلع الأخرى
- أسعار عوامل الإنتاج
- المستوى الفني للإنتاج
- مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة
- الضرائب والإعانات
- الزمن

١- أسعار السلع الأخرى:

لماذا عندما تتغير أسعار السلع الأخرى ارتفاعاً أو انخفاضاً ، يتغير عرض السلعة انخفاضاً وارتفاعاً على التوالي؟

لأن إنتاج هذه السلعة يكون أقل أو أكثر إغراء للمنتجين عما كان عليه ، وذلك لأن ارتفاع اسعار السلع الأخرى مع بقاء سعر السلعة موضوع البحث

ثابتاً يحفز المنتجين على التوجه لإنتاج تلك السلع لأنها تكون بذلك أكثر ربحاً والانصراف عن إنتاج السلعة التي بقي سعرها ثابتاً وهذا يعني تقليل عرضها. أما إذا حصل العكس وانخفضت أسعار السلع الأخرى فإن ذلك يدفع المنتجين لزيادة إنتاجهم من هذه السلعة على الرغم من بقاء سعرها ثابتاً وبالتالي زيادة عرضها. أي أن العلاقة بين تغير أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من سلعة معينة هي علاقة عكسية.

٢- أسعار عوامل الإنتاج

علل:- كلما ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج الداخلة في إنتاج سلعة معينة يقلل المنتجين عرض هذه السلعة !!! والعكس صحيح اي كلما انخفضت اسعار عوامل الانتاج الداخلة في انتاج سلعة معينة كلما زاد المنتجين من عرض هذه السلعة!!!

الجواب: إذا ارتفعت اسعار عوامل الانتاج الداخلة في انتاج سلعة معينة فإن هذا يعني ارتفاع تكاليف انتاجها وان ارتفاع هذه التكاليف عند سعر معين يعني تقليل الأرباح وبالتالي فإن من مصلحة المنتجين تقليل عرض هذه السلعة ، وعلى العكس من ذلك فإن عند انخفاض اسعار العوامل تقل تكاليف انتاج السلعة عند السعر المعين فتزداد الأرباح وإن زيادة الأرباح تدفع المنتجين إلى زيادة عرضها.

٣- المستوى التكنولوجي (الفني) للإنتاج:

علل: يتأثر عرض السلع بالمستوى التكنولوجي من خلال تأثير الأخير على تكاليف الإنتاج!!!!

الجواب : ادى استخدام الآلات الأكثر كفاءة في العملية الانتاجية إلى تخفيض متوسط تكاليف الإنتاج وهذا حفز المنتجين على زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم لكن استخدام مستوى تكنولوجي غير كفوء يؤدي إلى ارتفاع متوسط التكاليف فانخفاض الأرباح وبالتالي انخفاض العرض عند سعر معين.

٤- مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة:

لماذا يتناسب عرض السلع تناسباً عكسياً مع رغبة المنتجين في الاحتفاظ بها؟

فإذا زادت رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة فإن ذلك يعني تقليل عرضها وهذا العامل يبرز لدى المزارعين الذين يحتفظون ببعض منتجاتهم لاستهلاكهم الذاتي. وان هذا النوع من المحاصيل يطلق عليه بالمحاصيل العينية وهي تختلف عن المحاصيل النقدية التي يتم انتاجها بقصد بيعها في السوق.

٥- الضرائب والإعانات

من اجل زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض تلجأ الحكومة أحياناً الى اعطاء اعانات للمنتجين لتحفيزهم على زيادة انتاجهم من بعض السلع ، وهذا يعني تقليل التكاليف، وبالتالي زيادة الأرباح ، أما الضرائب فإن تأثيرها في العرض يكون عكسياً لأنها تعد من التكاليف ، فإذا ارتفعت الضرائب المفروضة على سلعة معينة قبل انتاجها وبالتالي يقل عرضها عند عدم تغير سعرها.

الإعانة تعني: أن الدولة تتحمل جزءاً من تكاليف الانتاج

٦- الزمن

بعض السلع يحتاج لفترة طويلة مثل انتاج الحبوب والفواكه ، وبعضها يحتاج لفترة طويلة كالسلع الصناعية البسيطة

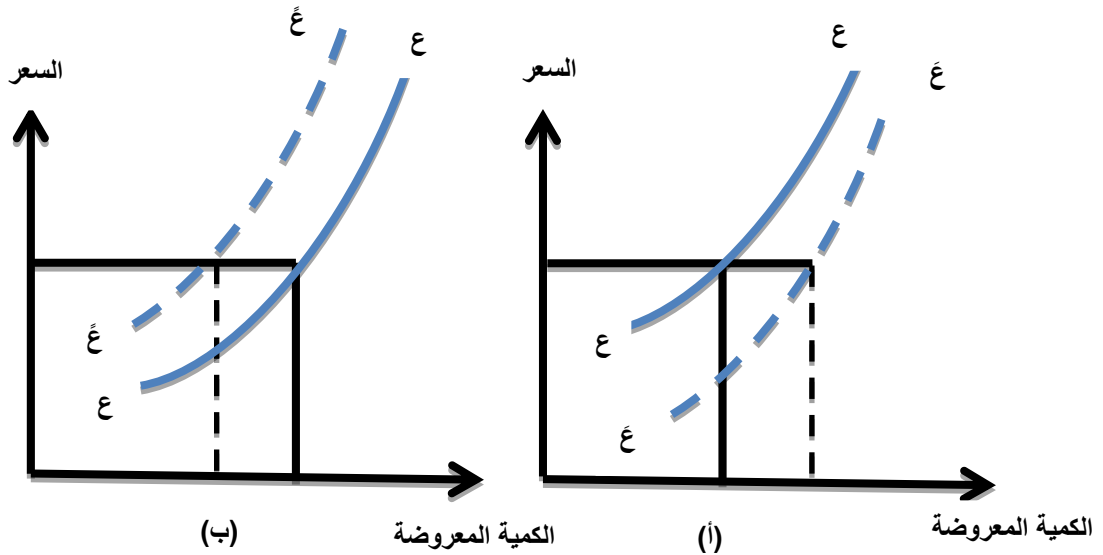
دالة عرض السوق لسلعة معينة

الكمية المعروضة من سلعة معينة = (سعر السلعة نفسها ، أسعار السلع الأخرى، أسعار عوامل الإنتاج ، المستوى التكنولوجي ، الإعانات والضرائب)

إذاً الكمية المعروضة من سلعة معينة تعتمد على :-

- سعر السلعة نفسها
- واسعار السلع الأخرى
- وأسعار عوامل الانتاج
- والمستوى التكنولوجي
- والإعانات والضرائب

ان في حالة ثبات العوامل الأخرى فإن الكمية المعروضة من سلعة معينة تكون دالة طردية في سعرها ، وعند الانتقال من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر آخر عند جدول عرض معين (منحنى عرض معين) فإن الحركة تكون على منحنى العرض نفسه ، أما إذا تغيرت العوامل الأخرى (كلها أو بعضها) فإننا نكون أمام جدول عرض جديد (منحنى عرض جديد) وهذا يعني انتقال منحنى العرض إلى جهة اليسار أو إلى جهة اليمين حسب مقتضى الحال . فإذا ارتفع مستوى الضرائب مثلاً (مع ثبات العوامل الأخرى بضمنها سعر السلعة نفسها) فإن ذلك يؤدي إلى انتقال العرض إلى جهة اليسار وهذا يعني تقليل العرض.



يوضح الشكل (أ) أن منحنى العرض قد تحول إلى جهة اليمين على الرغم من ثبات السعر وهذا يحصل في حالة وجود تقدم تكنولوجي مثلاً أو في حالة دفع إعانات إلى المنتجين حيث يمكنهم ذلك من عرض كمية أكبر من السلعة بالسعر نفسه.

أما الشكل (ب) فيبين انتقال منحنى العرض إلى جهة اليسار على الرغم من ثبات السعر وهذا يحصل في حالة فرض ضريبة معينة على الإنتاج لو رفع نسبة الضريبة أو في حالة ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج ، وهذا يقلل من أرباح المنتجين بالتالي يدفعهم لتقليل العرض.

سعر التوازن: Equilibrium

تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة:

ان منحنى طلب السوق يبين :

كمية السلعة التي يرغب المشترون شرائها عند كل سعر من اسعار السوق
مفترضين بقاء (الدخل ، وذوق المستهلك ، واسعار السلع الأخرى) ثابتة
وإنه ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين مبيناً أن كلاً من الكمية المطلوبة
وسعرها يتغير بطريقة معاكسة لتغير الآخر

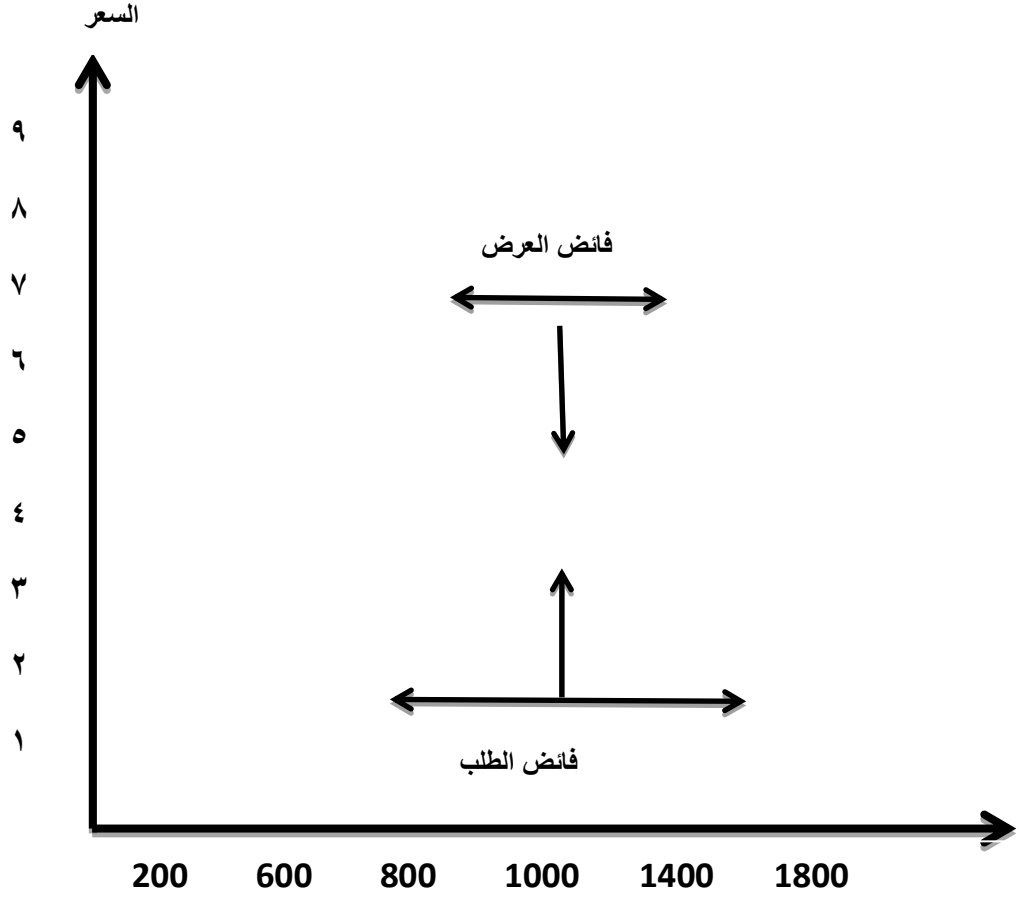
أما منحنى العرض فيبين :

كمية السلعة التي يرغب المنتجون (الباعون) بيعها عند كل سعر من أسعار
السوق على افتراض أن (أهداف المنتجين، وحالة التكنولوجيا، وأسعار عوامل
الانتاج، وأسعار السلع الأخرى) ثابتة وأن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار
إلى أعلى اليمين مبيناً أن الكمية المعروضة وسعر السوق يتغير كل منهما باتجاه
الآخر نفسه.

جدول

سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة

١٠٠	٢٠٠٠	١
٢٠٠	١٨٥٠	٢
٣٥٠	١٧٠٠	٣
٥٠٠	١٥٥٠	٤
٧٥٠	١٤٠٠	٥
٨٠٠	١٢٠٠	٦
١٠٠٠	١٠٠٠	٧
١٢٠٠	٧٠٠	٨
١٤٥٠	٤٠٠	٩



تحليل الجدول والمنحنى

نجد أن نقطة تقاطع المنحنيين هي النقطة التي تمثل سعر السوق وهو (٧) دنانير ،
فالكمية المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة والكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة
لذا فإن عند السعر (٧) تكون الكمية التي يرغب المستهلكون شرائها هي نفس
الكمية التي يرغب المنتجون ببيعها أي ان عند السعر (٧) تتساوى الكمية
المطلوبة من الكمية المعروضة

في حالة ارتفاع السعر الى (٩) دنانير بدلاً من (٧) عند هذا السعر سيرغب
المستهلكون بشراء (٤٠٠) وحدة بدل (١٠٠٠) وحدة

في حين سيرغب البائعون في بيع (١٤٥٠) وحدة بدل (١٠٠٠) وحدة
في هذه الحالة تكون الكمية المعروضة قد تجاوزت الكمية المطلوبة ب(١٠٥٠)
وحدة

يقال أن هناك فائض عرض Excess supply وكلما ارتفع السعر ارتفع فائض العرض

إذا انخفض السعر عن (٧) الى (٢) دينار عند ذلك سيرغب المستهلكون بشراء (١٨٥٠) وحدة

بينما يرغب المنتجون او البائعون ببيع (٢٠٠) وحدة فقط في هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة ب (١٦٥٠) وحدة

أي سيصبح هناك فائض طلب Excess demand

أي أن جميع الاسعار التي هي دون (٧) دنائير تكون الكميات المطلوبة متجاوزة للكميات المعروضة وهذا يعني أنه كلما انخفض السعر ارتفع فائض الطلب

مفهوم سعر التوازن

ان سعر التوازن هو السعر الذي يتقاطع عنده منحنيا العرض والطلب وهو الذي تتساوى عنده الكميات المطلوبة والكميات المعروضة وعند هذا السعر لن يكون هناك فائض أو نقص. وحالة التوازن تحصل عندما يرغب الطالبون بشراء الكمية نفسها تلك التي يرغب العارضون بيعها ، وبما أنه لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب فلن يكون هناك سبب لتغيير السعر. وعندما يكون الطلب مساوياً للعرض نقول أن السوق في حالة توازن (Equilibrium) أما عندما لا يتساوى العرض والطلب نقول أن السوق في حالة عدم توازن (dis equilibrium)

لماذا عندما يكون هناك فائض عرض فإن سعر السوق ينخفض؟

الجواب: لأن المنتجين سيكونون غير قادرين على بيع بعض سلعهم لذا يلجأون إلى تخفيض اسعارها، أما المشترون وعند ملاحظتهم للسلع الوفيرة غير المباعة نجدهم يعرضون اسعاراً منخفضة، ولهذا السبب أو لكلا السببين فإن الأسعار لا بد أن تنخفض.

لماذا عندما يكون هناك فائض طلب فإن سعر السوق يرتفع؟

الجواب: لأن المشترين سيكونون غير قادرين على تحقيق جميع ما يطلبونه لذا يبدأون بعرض سعر أعلى ويحاولون الحصول على أكثر مما هو متوفر من السلع ، أما العارضون فإنهم يبدأون بالمطالبة بأسعار أعلى للكميات التي يعرضونها ولهذا السبب أو لكلا السببين فإن الأسعار سوف ترتفع في حالة تجاوز الطلب للعرض.