

مفهوم العرض Supply

يعرف العرض من سلعة معينة بأنه (تلك الكمية التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها في السوق عند سعر معين ، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض .

قانون العرض Law Supply

الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب طرديا مع سعر هذه السلعة ، فكلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة ، في حال بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض ثابتة .

جدول العرض The Supply Schedule

يمكن توضيح جدول العرض بالجدول التالي :

جدول العرض

سعر السلعة x (دينار)	الكمية المعروضة من السلع x (وحدة)
١	٥٠٠
٢	٩٠٠
٣	١٢٠٠
٤	١٤٠٠
٥	١٥٠٠

والجدول اعلاه يسمى جدول العرض ومنه يتبين انه كلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة ، فعندما ارتفع السعر من (١) دينار الى (٢) دينار ارتفعت الكمية المعروضة من (٥٠٠) وحدة الى (٩٠٠) وحدة وعندما ارتفع السعر الى (٣) دينار ارتفعت الكمية المعروضة الى (١٢٠٠) وحدة ... وهكذا ، يتضح ان السعر يؤثر على الكمية المعروضة تأثيرا طرديا .

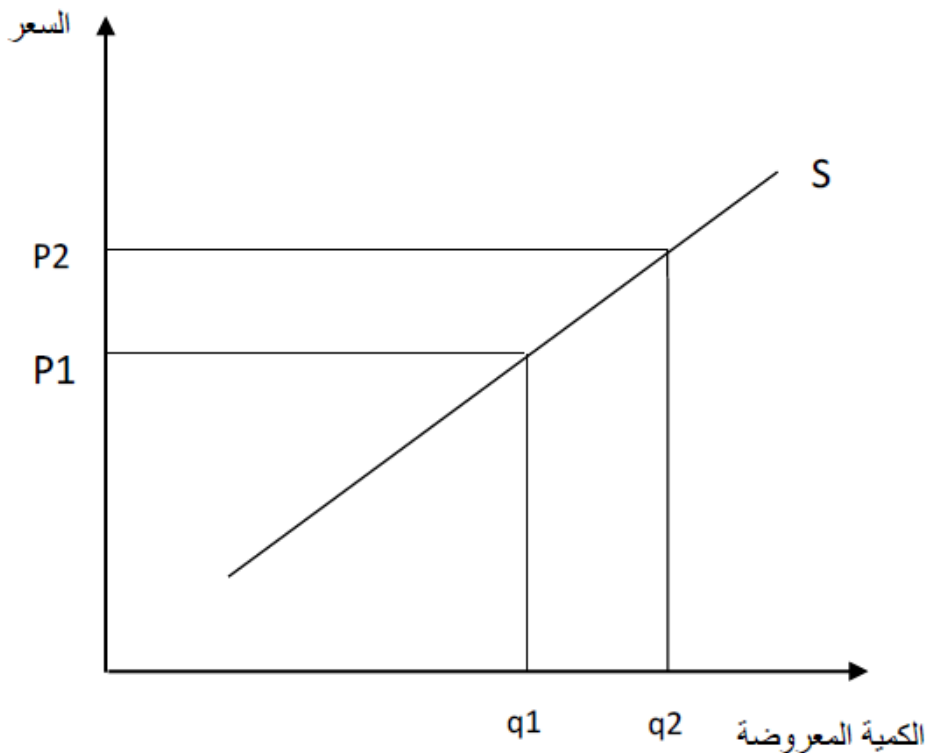
ويمكن تعريف جدول العرض كما يأتي :-

جدول يوضح الكميات التي يكون فيها المنتجون على استعداد لانتاجها وبيعها بأسعار معينة ، ويوضح العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها . وهذه العلاقة الطردية يمكن ملاحظتها من الانحدار الموجب لمنحنى العرض ، وكما سيتم توضيحه ادناه .

منحنى العرض The Supply Curve

هو بناء افتراضي يبين عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المنتج ببيعها خلال فترة زمنية بكل الاسعار الممكنة بافتراض بقاء العوامل الاخرى المؤثرة في العرض ثابتة .

وعند قياس الكمية المعروضة على المحور السيني (الافقي) وقياس السعر على المحور الصادي (العمودي) فانه من الممكن تصوير منحنى العرض بالشكل التالي:-



ويمكن تفسير العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة كما يأتي:-

ان الهدف الرئيس للمنتج في اقتصاد السوق هو تحقيق اكبر ربح ممكن ، والسعر في سوق المنافسة يتساوى مع الايراد الحدي ففي حالة التوازن يكون السعر مساويا للتكلفة الحدية .

فاذا ارتفع السعر لاي سبب من الاسباب فان ذلك يدفع المنتجين الى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض وذلك لان ارتفاع السعر عن التكلفة الحدية يعني توفر المجال للمنتجين لان يزيدوا من ارباحهم عن طريق زيادة العرض اي ان ارتفاع السعر يصحبه عادة ارتفاع الكمية المعروضة .

اما في حالة انخفاض السعر فان هذا الانخفاض يعني انخفاض في الايراد الحدي للوحدة المباعة عن تكلفة انتاجها لذا ليس من مصلحة المنتج انتاج هذه الوحدة لذلك لايقوم بانتاجها اي انه يقلل العرض بمعنى انخفاض السعر يؤدي الى انخفاض الكمية المعروضة .

العوامل المؤثرة في العرض

- تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة منها :-
- ١- **سعر السلعة نفسها** : يؤثر سعر السلعة نفسها طرديا على الكمية المعروضة منها كما تم توضيحه في قانون العرض .
 - ٢- **اسعار السلع الاخرى** : ان العلاقة بين تغير اسعار السلع الاخرى والكمية المعروضة من سلعة معينة هي علاقة عكسية ، وذلك لان ارتفاع اسعار السلع الاخرى مع بقاء سعر السلعة نفسها ثابتا يحفز المنتجين على التوجه لانتاج تلك السلع لانها ستكون اكثر ربحا وترك او التقليل من انتاج السلع التي بقي سعرها ثابتا وهذا يعني تقليل عرضها . اما اذا حصل العكس وانخفضت اسعار السلع الاخرى فان ذلك يدفع المنتجين لزيادة انتاجهم من هذه السلعة على الرغم من بقاء سعرها ثابتا وبالتالي زيادة عرضها .
 - ٣- **اسعار عوامل الانتاج** : ان العلاقة بين تغير اسعار عوامل الانتاج والكمية المعروضة من سلعة معينة هي علاقة عكسية . ان التغيرات في اسعار عوامل الانتاج تؤثر في تكاليف انتاج السلعة بعلاقة طردية ، فارتفاع اسعار عوامل الانتاج الداخلة في انتاج سلعة معينة يعني ارتفاع تكاليف انتاجها وارتفاع هذه التكاليف عند سعر معين يعني تقليل الارباح وبالتالي فان من مصلحة المنتجين تقليل عرض هذه السلعة . وعلى العكس من ذلك عند انخفاض اسعار عوامل الانتاج تقل تكاليف انتاج السلعة عند السعر المعين فتزداد الارباح وبالتالي زيادة الارباح تدفع المنتجين الى زيادة عرضها .
 - ٤- **المستوى التكنولوجي (الفني) للانتاج** : ان العلاقة بين تغير المستوى التكنولوجي والكمية المعروضة من سلعة معينة هي علاقة طردية . يؤثر المستوى التكنولوجي بالعرض من خلال تأثيره على تكاليف الانتاج حيث يؤدي استخدام التكنولوجيا الكفوءة في العملية الانتاجية الى تخفيض متوسط تكاليف الانتاج وهذا يحفز المنتجين الى زيادة انتاجهم وبالتالي زيادة العرض عند سعر معين لان ذلك يؤدي الى زيادة ارباحهم لكن استخدام تكنولوجيا غير كفوءة يؤدي الى ارتفاع متوسط التكاليف وانخفاض الارباح وبالتالي انخفاض العرض عند سعر معين .
 - ٥- **مدى رغبة المنتج بالاحتفاظ بالسلعة** : ان زيادة رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة يعني تقليل عرضها . وتبرز هذه الرغبة في القطاع الزراعي ، في حالة السلع التي يود المزارعون المنتجون لها الاحتفاظ بها لاستهلاكهم

الذاتي. لذا فان عرض السلع يتناسب عكسيا مع رغبة المنتجين في الاحتفاظ بها .

٦- الزمن : تحتاج بعض السلع الى مرور مدة زمنية معينة لانتاجها ، مثل معظم المحاصيل الزراعية ، لذا فان عرض السلعة لا يستجيب مباشرة في حالة ارتفاع سعرها .

ويمكن كتابة دالة العرض بصورة رياضية بالشكل الاتي :

$$Q_s = f (p, p_r, p_f, Te, Ta, S, T)$$

Q_s : الكمية المعروضة. p : سعر السلعة نفسها. p_r : اسعار السلع الاخرى. p_f : اسعار عوامل

الانتاج. Te : التقدم التكنولوجي ومستوى المعرفة. Ta : الضرائب. S : الاعانات. T : الزمن