

الأستاذ: بوزياني جيلالي

المادة: اقتصاد جزئي

المراجع المعتمدة: د. يعقوب علي جانقي د. محمد الجاك أحمد، مبادئ الإقتصاد، منشورات مدرسة العلوم الإدارية جامعة الخرطوم الطبعة الأولى 2009م
المدة: حصة (1,5 سا)

العرض **Supply**

مفهوم العرض:

عرض السلعة يعرف على أنه الكمية من السلعة أو الخدمة التي ترغب المنشأة في بيعها ولها القدرة على تقديمها للبيع بالسعر السائد في سوق معينة خلال فترة زمنية معينة. كما هو الحال بالنسبة للطلب فإن مجرد الرغبة في تقديم السلعة للبيع لا يعتبر عرضاً إلا إذا توفرت للمنشأة أو الفرد المقدرة على تقديم هذه السلعة للسوق، فالرغبة والمقدرة هما الركنان الأساسيان للعرض.

أنواع وتقسيمات العرض:

كما هو الحال بالنسبة للطلب فإن العرض يقسم إلى ثلاثة أقسام هي العرض الفردي، عرض السوق والعرض الكلي.

أولاً: العرض الفردي: هو عرض المنتج الواحد لسلعة واحدة فقط، أو بعبارة أخرى هو الكمية التي يرغب منتج واحد في عرضها من سلعة واحدة فقط.

ثانياً: عرض السوق: هو مجموع عروض الأفراد لسلعة واحدة فقط. أو الكمية التي يخطط مجموعة من المنتجين لعرضها من سلعة واحدة فقط. مثلاً إذا وجدت في سوق معين عشرة منتجين للصابون بالتالي فإن عرض السوق للصابون يساوي مجموع الكميات التي يعرضها العشرة منتجين.

ثالثاً: العرض الكلي: هو مجموع عروض السوق لجميع السلع والخدمات المتداولة في مجتمع معيناً ودولة محددة.

التمييز بين مفهوم العرض والإنتاج:

يختلف مفهوم العرض عن الإنتاج في أن مفهوم الإنتاج واسع يشمل جميع الكميات المنتجة أو المتحققة من نشاط إنتاجي معين، بينما مفهوم العرض يقتصر على الكمية من الإنتاج التي ترغب المنشأة في بيعها. مثلاً قد يكون إجمالي الإنتاج 100 جوال من الذرة لكن العرض يساوي 40 جوال.

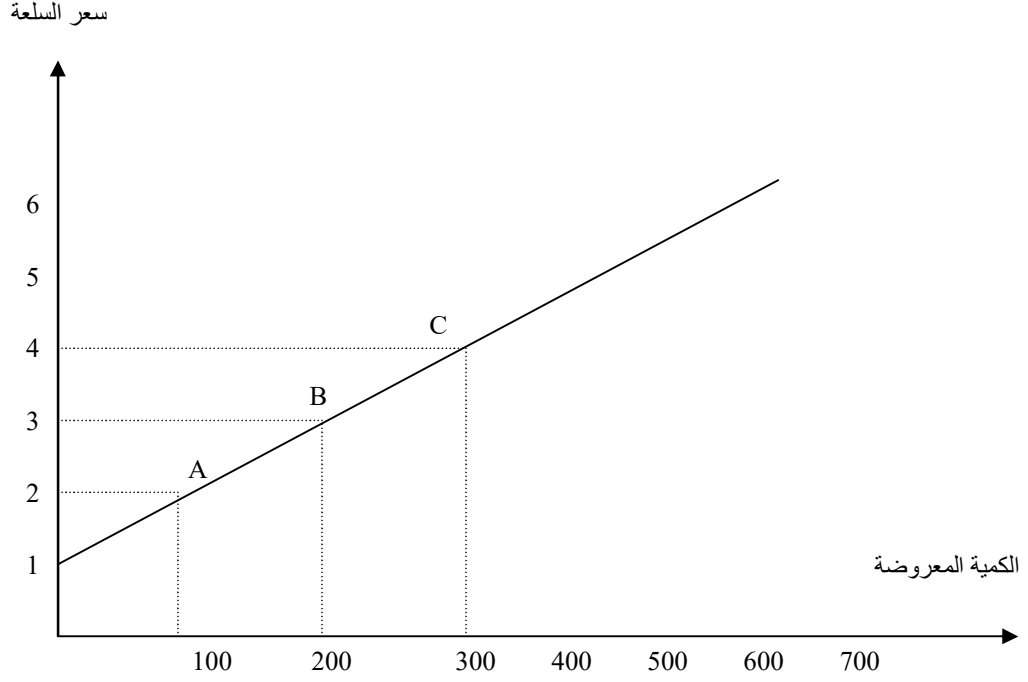
جدول ومنحنى العرض Supply scheduler / curve

سعر السلعة نفسها يعتبر من أهم العوامل المؤثرة في العرض، لذلك فيما يلي نفترض أن كل العوامل المؤثرة في العرض ثابتة على حالها والعامل الوحيد الذي يتغير هو سعر السلعة، هذه العلاقة يمكن ملاحظتها بالنسبة للسلعة X في الجدول التالي والذي يعرف بجدول العرض:

جدول العرض للسلعة X

الكمية المعروضة من السلعة X	سعر السلعة X
0	1
100	2
200	3
400	4
500	5
700	6

يمكن رسم العلاقة بين سعر السلعة X والكمية المعروضة منها بيانياً في الشكل التالي:

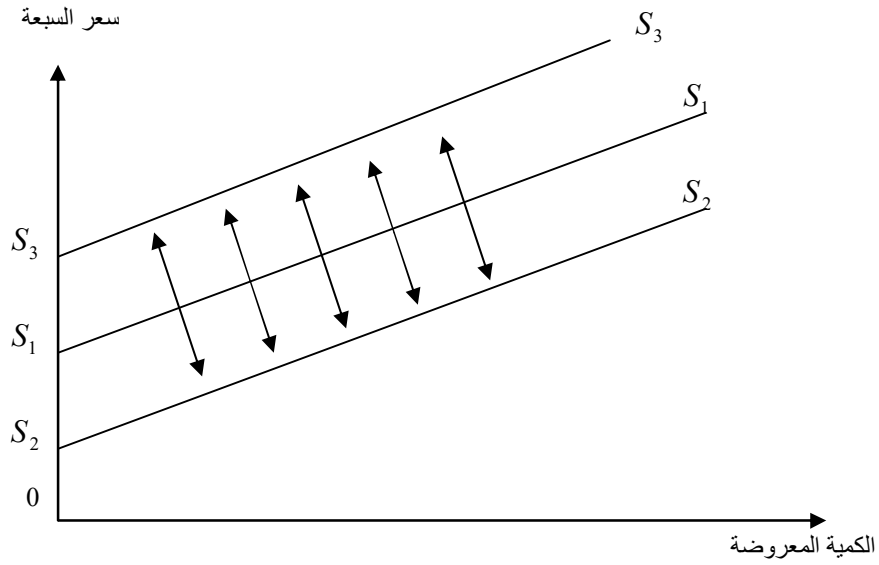


كما هو واضح من الشكل أعلاه فإن منحنى العرض يوضح العلاقة بين سعر السلعة X والكميات التي يرغب في عرضها عند مختلف الأسعار وذلك بإفتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها. أيضاً واضح من الشكل أن العلاقة بين سعر السلعة X والكمية المعروضة منها علاقة مباشرة ومنحنى العرض موجب الميل فهو يصعد إلى أعلى من الشمال إلى اليمين.

6.3: التمييز بين تغير الكمية المعروضة و تغير العرض:

في منحنى العرض أعلاه السعر 2 دينار مقابل مستوى العرض 100 وحدة ونقطة التلاقي هي A أما السعر فهو مقابل مستوى العرض 200 وحدة ونقطة تلاقيها هي B، نلاحظ أن تغير السعر من 2 إلى 3 أدى إلى زيادة الكمية المعروضة من 100 إلى 200 وتم قياسها بالتحرك على منحنى العرض من النقطة A إلى النقطة B. ينبغي الملاحظة أن التحرك على منحنى العرض شبيه بالتحرك على منحنى الطلب. فهو يعكس التغير في الكمية المعروضة.

أما إنتقال منحنى العرض فيحدث عندما يتغير واحد أو مجموعة من العوامل الأخرى مثل أسعار السلع الأخرى، أسعار مدخلات الإنتاج أو تغير التكنولوجيا. هذا الوضع موضح في الشكل التالي:



الشكل أعلاه يوضح منحنى العرض الابتدائي S_1 ومنحنى العرض المنتقل S_2 . لنفترض أنه حدث تطور في التكنولوجيا المستخدمة لإنتاج السلعة أعلاه مثل هذا التقدم في التقنية، يؤدي لإنتقال منحنى العرض عند كل مستويات الإنتاج.

بصفة عامة يمكن القول بأن تغير الكمية المعروضة يحدث عندما يتغير سعر السلعة نفسها ويمثل ذلك بيانياً بالتحرك من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس منحنى العرض بينما يحدث تغير العرض نتيجة للتغير في أحد محددات العرض فيما عدا سعر السلعة نفسها ويمثل ذلك بيانياً بنقل منحنى العرض للخارج في حالة زيادة العرض أو الدخول في حالة إنخفاض العرض.