

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)

محددات العرض

Determinants of Supply

يتوقف عرض السلعة X على العوامل التالية:

- هدف المنشأة.
- سعر السلعة.
- أسعار السلع الأخرى.
- أسعار عوامل الإنتاج.
- التقنية أو التكنولوجيا.
- التوقعات.
- الأحوال المناخية.
- سياسات الحكومة.

فيما يلي نتناول هذه العوامل بشئ من التفصيل:

أولاً: هدف المنشأة: Objective of the Firm

إذا كان هدف المنشأة تعظيم الإيرادات يتوقع أن تعرض سلع أكثر من المنشأة التي تنصرف إلى تعظيم الأرباح لأن مستوى الإنتاج الذي يحقق أعلى إيراد ممكن أكثر من مستوى الإنتاج الذي يحقق أعلى ربح ممكن، إذن يختلف عرض السلعة باختلاف أهداف المنشأة.

ثانياً: سعر السلعة نفسها Own price of good

كلما زاد سعر السلعة باعتبار ثبات تكاليف إنتاجها على حالتها، كلما زادت الأرباح الناتجة عن عرض هذه السلعة وبالتالي أدى ذلك إلى زيادة عرضها وعلى العكس من ذلك إنخفاض سعر السلعة يؤدي إلى إنخفاض

الأرباح المتحققة من إنتاج هذه السلعة وذلك يقود إلى إنخفاض عرضها، فالعلاقة بين سعر السلعة وعرضها علاقة طردية.

ثالثاً: اسعار السلع الأخرى Price of other goods

يقصد بالسلع الأخرى، السلع المنافسة للسلعة في عملية الإنتاج، حيث توجد علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من كل سلعة وأسعار السلع الأخرى.

إذا ارتفع سعر سلعة ما مثلاً Y وبقي سعر السلعة X على حالها فإن المنتجون سيتحولون من إنتاج السلعة X إلى إنتاج السلعة Y وبالتالي يقل عرض السلعة X .

رابعاً: اسعار عوامل الإنتاج: Price of factors production

إذا ارتفعت أسعار مدخلات الإنتاج المستخدمة لإنتاج سلعة ما. فهذا يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج وبالتالي يقلل من الإنتاج ثم العرض. وعلى العكس من ذلك إذا إنخفضت أسعار مدخلات الإنتاج فهذا سيؤدي إلى إنخفاض تكاليف الإنتاج ويزيد الربح المتحقق من إنتاج هذه السلعة وبالتالي يزيد عرض السلعة. أما إذا ارتفع سعر واحدة من مدخلات الإنتاج (مثلاً العمالة) فسيتحول المنتجون من إنتاج السلع التي تحتاج إلى عمالة كثيفة إلى إنتاج سلع أخرى لا تحتاج إلى عمالة كثيفة.

خامساً: طبيعة التكنولوجيا: The state of technology

إذا حدث تطور في التقنية المستخدمة لإنتاج سلعة ما فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة الإنتاج، وتقليل تكلفة الإنتاج الواحدة فيزيد هامش الربح ويشجع ذلك على زيادة إنتاج السلعة ثم زيادة العرض. لذلك نتوقع أن يزيد العرض الكلي نتيجة لهذا التطور في التكنولوجيا.

سادساً: التوقعات: Expectation

إذا توقع المنتج زيادة اسعار سلعة ما في المستقبل سيؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاج من هذه السلعة وزيادة المعروض منها في المستقبل.

سابعاً: العوامل المناخية: Climatic factors

السلع الزراعية تتأثر إلى حد كبير بالأحوال المناخية، فإذا ما كانت الأحوال المناخية ملائمة لإنتاج سلعة ما سيؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاج ثم زيادة المعروض من هذه السلعة. مثلاً إذا صادف أن جاء فصل الشتاء

بارداً في منطقة زراعة القمح سيؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاجية فيزيد من عرض القمح. والعكس فالعكس.

ثامناً: سياسات الحكومة: Government policies

نلاحظ أن الكمية المعروضة من كل سلعة من السلع تتأثر بسياسات الحكومة الاقتصادية، مثلاً يتأثر العرض بسياسات الضرائب حيث أن الزيادة في معدلات الضرائب تقلل من الحافز للإنتاج وبالتالي تخفض العرض، كما أن تخفيض الضرائب يحفز على الإنتاج ويؤدي لزيادة الكميات المعروضة، هكذا الحال بالنسبة للسياسات الأخرى، بصفة يمكن القول بأن سياسات الحكومة القائمة على تشجيع الإنتاج تؤدي لزيادة العرض كما أن سياسات الحكومة القائمة على عدم تشجيع الإنتاج تخفض العرض.

باستخدام المعادلات الرياضية يمكن كتابة دالة العرض بالنسبة للسلعة X كالتالي:

$$S_X = f(O, P_X, P_A, T, E, Z)$$

هذه المعادلة تعني أن عرض السوق بالنسبة للسلعة X (S_X) دالة في أو تعتمد على هدف المنشأة (O) وسعر السلعة X (P_X) وأسعار السلع الأخرى (P_B) وأسعار عناصر الإنتاج (P_f) وحالة التكنولوجيا (T) والتوقعات (E) والأحوال المناخية (Z).