3- العرض

1.3: مفهوم العرض:

المقصود بالعرض هو جدول يبين العلاقة بين الكميات من سلعة أو خدمة ما التي يكون البائعون قادرين على احضارها إلى السوق في فترة معينة من الزمن وعند الأسعار المقابلة ، هذا بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها .

2.3: 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 مجموعة الكميات من السعلة أو الخدمة التي يقوم جميع المُنتجين بعرضها عند مستويات الثمن المختلفة ، وبذلك يكون منحنى عرض السوق هو التمثيل البياني لمجموع النقاط التي تمثل مجموع الكميات التي يعرضها المنتجون عند كل ثمن من الأثمان .

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

3.3: 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.

4.3: محددات العرض:

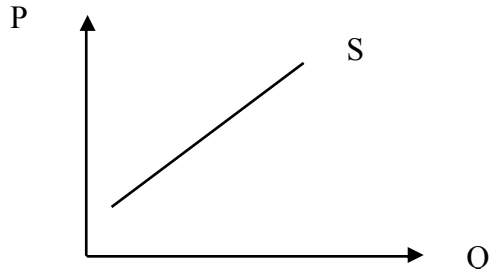
يتوقف عرض السلعة X على العوامل التالية:

- ✓ سعر السلعة.
- ✓ أسعار السلع الأخرى.
- ✓ أسعار عوامل الإنتاج.
- ✓ التقدم التقني أو التكنولوجيا.
- ✓ التنبؤات عن الأسعار في المستقبل .
- ✓ الأحوال المناخية.
- ✓ سياسات الحكومة.

فيما يلي نتناول هذه العوامل بشئ من التفصيل:

أولا: سعر السلعة نفسها

كلما ارتفع السعر باعتبار ثبات تكاليف إنتاج السلعة على حالها، كلما زادت الأرباح الناتجة عن عرض هذه السلعة وبالتالي أدى ذلك إلى زيادة عرضها وعلى العكس من ذلك انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى انخفاض الأرباح المتحققة من إنتا ج هذه السلعة وذلك يقود إلى انخفاض عرضها، فالعلاقة بين سعر السلعة وعرضها علاقة طردية .ويمكن تمثيل ذلك كما يوضحه الشكل الموالي



ثانياً: اسعار السلع الأخرى

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 إنتا ج السلعة X إلى إنتا ج السلعة Y وبالتالي يقل عرض السلعة X.

ثالثا: اسعار عوامل الإنتاج:

ونقصد بعوامل الانتا ج العمل، رأس المال ، الأرض و التنظيم فالتغيرات في أسعار عوامل الانتا ج التي تدخل في انتا ج السلعة بالارتفاع أو الانخفاض سوف تؤثر هبوطا وارتفاعا في التكاليف ومن ثم تؤثر على عرض السلعة .

رابعا : التقدم التقني أو التكنولوجيا :

إن التحسينات التي تدخل على طريقة الانتا ج نتيجة لتطورات الفن التكنولوجي المستخدم في العملية الانتاجية كاستخدام الآلات الحديثة سوف تؤدي إلى تخفيض في تكلفة الانتاج . والتخفيض في تكلفة انتاج السلعة يمكن البائعين من زيادة الكمية المعروضة من السلعة عند نفس السعر .

خامسا: التنبؤات عن الأسعار في المستقبل :

كلما توقع المنتجون زيادة اسعار سلعةٍ ما في المستقبل سيؤدي ذلك إلى زيادة المخزون وقل العرض من هذه السلعة وكلما توقعوا انخفاض السعر في المستقبل قل المخزون وزاد العرض .

سادسا : العوامل المناخية:

السلع الزراعية تتأثر إلى حدٍ كبير بالأحوال المناخية، فإذا ما كانت الأحوال المناخية ملائمة لإنتاج سلعةٍ 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.

سابعا : سياسات الحكومة:

نلاحظ أن الكمية المعروضة من كل سلعة من السلع تتأثر بسياسات الحكومة الاقتصادية ، مثلاً يتأثر العرض بسياسات الضرائب أو منح اعانات 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.

3-5 دالة العرض :

إن الكمية المعروضة من السلعة إنما هي دالة في سعر السلعة نفسها و أسعار عوامل الانتاج المسو التقدم التكنولوجي و الظروف الطبيعية و الضرائب و الاعانة و يمكن صياغة الدالة في شكل معادلة رياضية بالنسبة للسلعة X كالآتي:

$$S_X = f\left(P_X, P_A, P_f, T, E, Z\right)$$

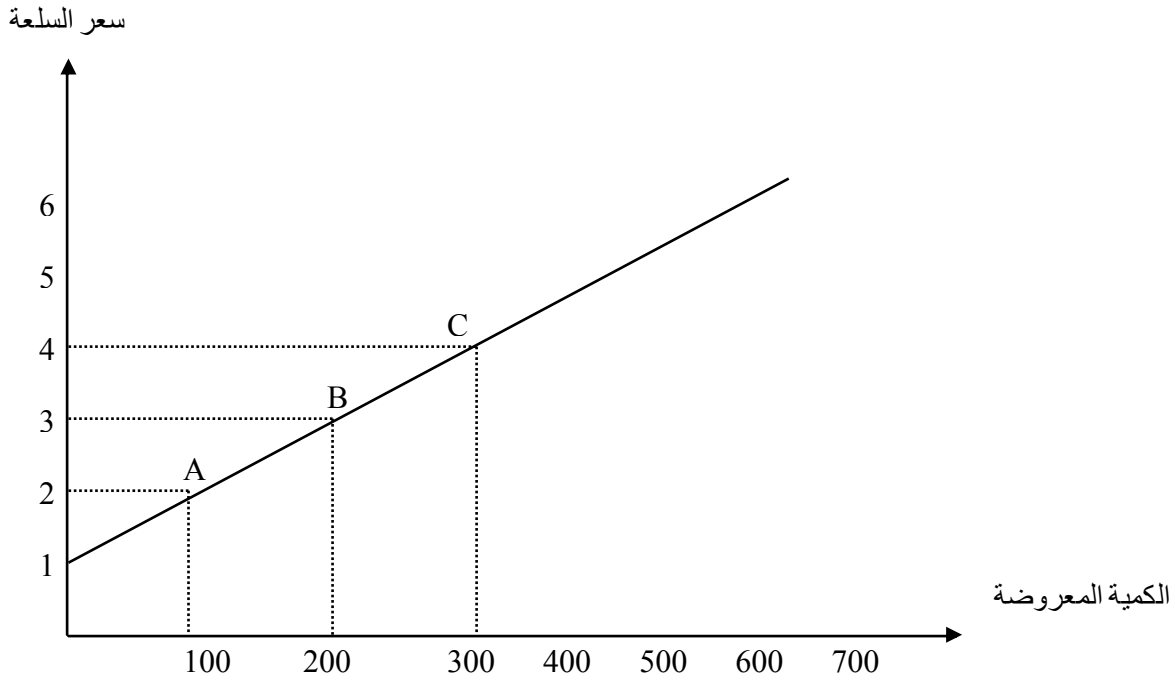
هذه المعادلة تعني أن عرض السوق بالنسبة للسلعة X (S_X) دالة لعدة متغيرات سعر السلعة X (P_X) وأسعار السلع الأخرى (P_B) وأسعار عناصر الإنتاج (P_f) وحالة التكنولوجيا (T) والتوقعات (E) والأحوال المناخية (Z).

6.3: جدول ومنحنى العرض :

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:

الكمية المعروضة من السلعة X	سعر السلعة X
0	1
100	2
200	3
300	4
400	5
500	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 بافتراض 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.

ملاحظة :منحنى العرض يتكون من مجموعة من النقط توضح الكميات القصوى التي يمكن عرضها في السوق عند أسعار معينة .من جهة أخرى فان منحنى العرض يوضح الأسعار الدنيا التي يمكن أن يكون العارضون عنده على استعداد لعرض الكميات المقابلة في السوق

3-7 : دالة العرض السعرية :

هي العلاقة الرياضية التي توضح العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها و تعطى على النحو التالي :

$$Q_{SX} = C + dP_X$$

بحيث:

Qs : هي الكمية المعروضة و c :هي المقدار الثابت و d : ميل دالة العرض أي مقدار التغير في الكمية مقسوما على التغير في السعر و يعطى بالعلاقة التالية : $d = \frac{\Delta Q_{sx}}{\Delta P_x} = \frac{\delta Q_{sx}}{\delta P_x}$ ، (d>0)

مثال :

يمكن من خلال الجدول و الرسم البياني السابق استخراج دالة العرض الخاصة بهذه السلعة كما يلي :

لدينا دالة العرض الخطية تعطى بالعلاقة التالية : $Q_{Sx} = c + dP_x$

من خلال المعطيات لدينا : ميل منحى العرض

$$d = \frac{\Delta Q_{Sx}}{\Delta P_X} = \frac{400 - 300}{5 - 4} = 100$$

بالتعويض في دالة العرض نجد :

$$200 = c + (100)(3) \Rightarrow c = 200 - 300 = -100$$

إذن دالة العرض تأخذ الصيغة التالية : $Q_{SX} = -100 + 100(P_X)$

8.3: قانون العرض :

يوضح قانون العرض **العلاقة الطردية** بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها و هذا بافتراض ثبات العوامل الأخرى .

9.3 : التميز بين تغير الكمية المعروضة و تغير العرض:

هناك فرق بين الكمية المعروض والتغير في العرض ، فالتغير في الكمية المعروضة هو الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نتيجة لتغير ثمن السلعة، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى (ظروف العرض) وبقائها دون تغير. ولكن إذا تغير أحد العوامل المؤثرة في العرض ماعدا الثمن فإن المنحنى العرض ينتقل بأكمله تعبيراً عن تغير في العرض بأكمله وليس الكمية المعروضة فقط[5].

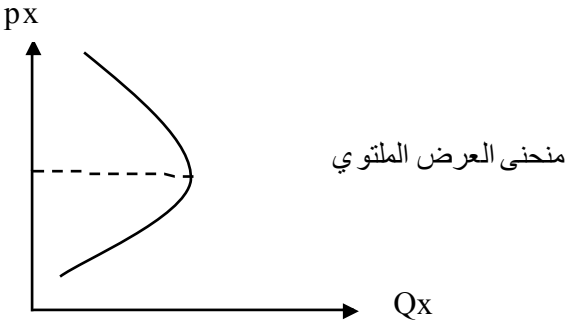
10.3:الاستثناءات الخاصة بالعرض :

حسب قانون العرض الذي ينص على وجود علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها مع افتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض غير ان لهذه القاعدة العامة استثناءات أهمها:

1.10.3 : منحنى العرض الملتوي :

عندما يكون هناك حاجة لخدمات العمال، فان أرباب العمل يقومون برفع مستوى الاجور لفئة معينة من العمال بهدف عرض المزيد من عملهم ،لكن قد يحدث عندما يزيد الاجر عن مستوى معين ،يأخذ عنصر العمل بالانكماش بالرغم من ارتفاع الاجور واستمرار الطلب على العمل. ويفسر ذلك ان العامل عندما يصل دخله الى مستوى معين، يبدأ يشعر بأهمية تخفيض ساعات العمل كلما ارتفع الاجر،بحيث يحافظ على دخل حقيقي معين له،ويخصص أوقات الفراغ الى أشياء أخرى مثل (الرياضة، السينما،الراحة...الخ) ويأخذ منحنى العرض في هذه الحالة الشكل التالي :

[5]: سامي خليل ، مرجع سبق ذكره ص 84



2.10.3:منحنى العرض الشبيه بمنحنى الطلب :

عندما توقع المنتجون الزيادة في الأسعار في المستقبل فأنهم يقللون من عرض هذه السلعة في السوق بهدف بيعها في المستقبل بأسعار أعلى ،والحصول على أرباح اكبر.وإذا حدث العكس،و توقع المنتجون انخفاض في سعر السلعة مستقبلا فأنهم يعرضون كميات اكبر من السلعة بهدف بيعها بالسعر الحالي خوفا من بيعها بأسعار اقل في المستقبل ، وبالتالي تحقيق اقل خسارة ممكنة .ويأخذ منحنى العرض شكل منحنى الطلب تقريبا ،كما هو موضح في الشكل التالي: