

العرض

أولاً: تعريف العرض Supply

يعرف العرض من سلعة معينة بأنه تلك الكمية التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها في السوق عند سعر معين وفي زمن معين مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

فالعرض لا يفهم إلا عند سعر معين وفي 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 ما دام الإنتاج هو أحد مصادر العرض^(١) وأن 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

ما دام الهدف الرئيسي للمنتج في اقتصاد السوق هو تحقيق أكبر مقدار ربح ممكن، وما دام السعر في سوق المنافسة الكاملة (كما سنرى

(١) مصادر العرض هي الإنتاج المحلي والخزين والاستيراد من الخارج.

لاحقاً) يتساوى مع الأيراد الحدي ففي حالة التوازن يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية فإذا ارتفع السعر (لأي سبب من الأسباب) فإن ذلك يدفع المنتجين إلى زيادة الانتاج 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 المنتج إنتاج هذه الوحدة لذا نجده يعدل عن إنتاجها أي أنه يقال العرض. وبما تقدم يمكن أن نستنتج أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية وفي ضوء التحليل السابق يمكن صياغة قانون العرض بالشكل التالي: «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

جدول العرض يعني العلاقة بين أسعار السوق والكميات التي يكون المنتجون على استعداد لإنتاجها وبيعها ويمكن توضيح هذه العلاقة كما يأتي:

جدول (٥) جدول العرض

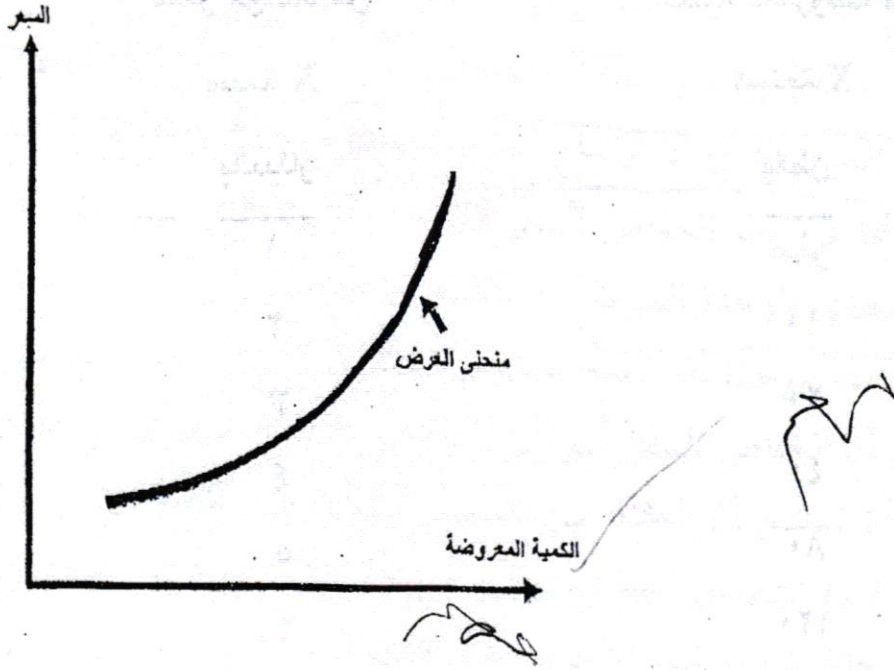
الكمية المعروضة من السلعة X	سعر الوحدة من سلعة X
بالطن	بالدينار
صفر	١
١٠	٢
٢٠	٣
٤٠	٤
٨٠	٥
١٢٠	٦

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

٣ - منحنى العرض: The Supply Curve

يمكن تصوير العلاقة أعلاه في جدول العرض على شكل بياني يسمى منحنى العرض وكما يأتي:

شكل (١٩) منحنى العرض



بخلاف منحنى الطلب فإن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً العلاقة الطردية بين كل من السعر والكمية المعروضة فلو كانت السلعة أعلاه هي القمح فإن ارتفاع أسعاره 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 المكنائن الزراعية والأراضي الأقل خصوبة وهذه العوامل تزيد الانتاج مع ارتفاع الأسعار.

العوامل المؤثرة في العرض:

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة منها:

- ١ - سعر السلعة نفسها.
- ٢ - أسعار السلع الأخرى.
- ٣ - أسعار عوامل الانتاج.