نظرية العرض

مبادئ اقتصاد — إدارة الأعمال

مفهوم العرض

العرض هو الكميات المختلفة من سلعة معينة التي يرغب المنتجون في بيعها ويقدرون على عرضها عند كل سعر من الأسعار الممكنة، خلال فترة زمنية معينة، مع ثبات العوامل الأخرى.

قانون العرض

ينص قانون العرض على وجود **علاقة طردية** بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها، مع ثبات العوامل الأخرى: إذا ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة، وإذا انخفض قلت.

تفسير القانون

- ارتفاع السعر يزيد الربح المتوقع، فيدفع المنتجين الحاليين إلى زيادة إنتاجهم.
- ارتفاع السعر يغطي التكاليف المتزايدة للإنتاج الإضافي.
- ارتفاع السعر يجذب منتجين جدداً إلى السوق.

جدول العرض ودالته

لنفترض أن دالة العرض لنفس السلعة هي: الكمية المعروضة Qs = −20 + 4P. فيكون جدول العرض:

- عند السعر 5 دنانير: الكمية المعروضة 0
- عند السعر 10 دنانير: 20 وحدة
- عند السعر 15 ديناراً: 40 وحدة
- عند السعر 20 ديناراً: 60 وحدة
- عند السعر 25 ديناراً: 80 وحدة

لاحظ أن المنتجين لا يعرضون شيئاً عند سعر 5 دنانير، لأن هذا السعر لا يغطي تكاليف الإنتاج.

منحنى العرض

بوضع السعر على المحور الرأسي والكمية على الأفقي، نحصل على منحنى **يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين**، أي ميله موجب، تعبيراً عن العلاقة الطردية.

محددات العرض (العوامل الأخرى)

1. **تكاليف الإنتاج وأسعار عوامل الإنتاج:** ارتفاع أسعار المواد الخام أو أجور العمال أو الطاقة يقلل العرض لأنه يخفض الربح.
2. **المستوى التقني:** التقدم التقني يخفض تكلفة الوحدة ويزيد العرض.
3. **أسعار السلع الأخرى:** إذا ارتفع سعر القمح، قد يحوّل المزارع أرضه من زراعة الشعير إلى القمح، فيقل عرض الشعير.
4. **توقعات المنتجين:** إذا توقعوا ارتفاع السعر مستقبلاً، قد يحتجزون جزءاً من إنتاجهم فيقل العرض الحالي.
5. **عدد المنتجين في السوق:** دخول منتجين جدد يزيد العرض الكلي.
6. **الضرائب والإعانات الحكومية:** الضرائب على الإنتاج تقلل العرض، والإعانات تزيده.
7. **الظروف الطبيعية:** خاصة في الزراعة؛ فالجفاف يقلل عرض المحاصيل والأمطار الجيدة تزيده.

التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

- **التغير في الكمية المعروضة:** بسبب تغير **سعر السلعة نفسها**، ويظهر **حركة على منحنى العرض نفسه**. مثال: ارتفاع السعر من 15 إلى 20 ديناراً يزيد الكمية المعروضة من 40 إلى 60 وحدة.
- **التغير في العرض:** بسبب تغير **أحد المحددات الأخرى**، ويظهر **انتقالاً للمنحنى كله**: إلى اليمين عند زيادة العرض، وإلى اليسار عند نقصه.

مثال رقمي على انتقال العرض

إذا استخدم المنتجون تقنية جديدة خفضت التكاليف، فأصبحت دالة العرض Qs = 10 + 4P، فعند السعر 20 ديناراً تصبح الكمية المعروضة 10 + 80 = 90 وحدة بدلاً من 60. أي أن المنحنى انتقل إلى اليمين بمقدار 30 وحدة عند كل سعر.

أما إذا فرضت الحكومة ضريبة على كل وحدة منتجة، فإن تكلفة المنتج ترتفع، فينتقل منحنى العرض إلى اليسار، أي تقل الكمية المعروضة عند كل سعر.

العرض في الفترة القصيرة والطويلة

في الفترة القصيرة يصعب على المنتجين زيادة الإنتاج كثيراً لأن بعض عوامل الإنتاج كالمصانع والآلات ثابتة. أما في الفترة الطويلة فيمكنهم التوسع وبناء مصانع جديدة، ولذلك يكون العرض أكثر استجابة لتغيرات السعر في الأجل الطويل. ويظهر هذا بوضوح في السلع الزراعية، إذ لا يمكن زيادة إنتاج محصول ما قبل موسم الزراعة التالي مهما ارتفع سعره.