

أولا نظرية الطلب:

إن لكل سلعة أو خدمة سعر في السوق فكيف يتكون هذا السعر و لماذا يتغير؟ و بعبارة أخرى فان نظرية الطلب و العرض تبدأ بدراسة كيفية تكون الأسعار الفردية لمختلف السعر و الخدمات و كذلك دراسة سبب في تغيير الأسعار و الأداة الفنية المستخدمة في هذا الصدد هي نظرية العرض و الطلب.

تعريف الطلب: هو الكمية التي يكون للمستهلك مستعدا لشرائها عند مختلف الأسعار و خلال فترة زمنية معينة مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

ويتبين من التعريف ما يلي:

1- المقصود من الطلب ليس مجرد الحاجة التي يحس بها المستهلك أو الرغبة في الحصول على السلعة أو الخدمة لأن هذه الأخيرة لا تؤثر على حجم المبيعات و المشتريات من السلع و الخدمات

2- المقصود بالطلب الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية في الحصول على السلعة أو الخدمة أي القدرة على دفع ثمنها أو يسمى بالطلب الفعلي

3- يشير الطلب إلى الطلب الكلي المتكون من مجموعة الطلبات الفردية أي طلب السوق

4- إن الكمية المطلوبة لا تتوقف على عامل واحد بل على مجموعة من العوامل المحددة تسهم جميعها في تحديد حجم هذه الكمية عند مستوى معين دون غيره

المحددات الرئيسية للطلب:

تهتم نظرية الطلب بتحديد العوامل التي تؤثر في الطلب على سلعة أو خدمة ما فيجعله يتزايد أو يتناقص أو يظل ثابتا

و نعرض فيما يلي لستة من العوامل الرئيسية المحددة للطلب تعرف الأربعة الآلي منها بالمتغيرات الكمية أي تلك التي يمكن قياسها كميا سواء بالوحدات النقدية أو الوحدات العينية أما الأخيرتين يعرفا بالمتغيرات النوعية و هي تلك التي لا يمكن قياسها كميا لكن يمكن ترتيبها حسب درجة أهميتها و هذه العوامل هي:

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

1- سعر السلعة: و هو العامل الأساسي الذي تتوقف عليه الكميات المطلوبة من السلعة و هناك علاقة مشاهدة في الحياة الواقعية بين الكمية المطلوبة و سعر السلعة أو الخدمة أي علاقة دالية بين الطلب و السعر يتوقف فيها التغيير في الطلب على التغيير على السعر و بالتالي فان الطلب هو المتغير التابع و السعر هو المتغير المستقل و يكون الطلب دالة للسعر و تبرير احتمال هذه العلاقة هو ان السلعة أو الخدمة تؤدي دورا معيناً للمستهلك أي أنها تشبع رغبة معينة لديه إذا توافرت أمام المستهلك بدائل أخرى وتعطى له نفس الإشباع و بأسعار منخفضة فإنه يتجه إلى البدائل و العكس صحيح

2- دخل المستهلك: من الملاحظ انه توجد علاقة بين الكمية المطلوبة و الدخل، إذ يترتب التغيير في الدخل التغيير في الكمية المطلوبة بالزيادة أو النقصان كقاعدة عامة يلاحظ أن تغيير دخل المستهلكين في اتجاه معين يؤدي إلى تغيير الكمية المطلوبة التي يطلبها من السلعة في نفس الاتجاه أي انه توجد علاقة دالية بين الطلب و الدخل هي علاقة طردية و هذا بافتراض ان سعر السلعة ثابتا دون تغيير و كذلك باقي العوامل الأخرى للطلب

3- أسعار السلع الأخرى: من الممكن ان لا توجد علاقة مباشرة بين طلب المستهلك على سلعة معينة و طلبه على سلعة أخرى و يكون ذلك في حالة السلع المستقلة، لكن بما ان دخل المستهلك هو دخل محدود عادة فان ارتفاع السعر أي سلعة من السلع التي يشتريها يؤدي إلى إنقاص من قيمة الدخل و بالتالي فهو يقوم باختيار السلعة أو الخدمة المناسبة أي أنها تؤثر بطريقة غير مباشرة، كما من الممكن وجود علاقة مباشرة بين طلب المستهلك على سلعة أو خدمة معينة و طلبه على سلعة أو خدمة أخرى و يكون ذلك في حالة السلع المرتبطة ببعضها إما ان تكون بديلة أو ممكنة فإذا كانت السلعتين متكاملتين فان ارتفاع سعر احدهما سيؤدي إلى انخفاض الطلب أما إذا كانت السلعتين متنافستين فان ارتفاع سعر احدهما سيؤدي إلى انخفاض الطلب عليها. و عليه فإنه توجد علاقة دالية بين الطلب أو الكمية المطلوبة من السلع و أسعار السلع المرتبطة بها و بالتالي فان الكمية المطلوبة هو المتغير التابع و هذه الأسعار هو المتغير المستقل مع ثبات كافة المتغيرات المستقلة الأخرى بهذا فان الطلب على السلعة أو خدمة لسعر السلعة أو الخدمة البديلة عنها يعرف بأنه مختلف الكميات من السلعة أو الخدمة التي يمكن ان يشتريها المستهلك خلال مدة زمنية معينة عند أسعار مختلفة للسلعة أو الخدمة البديلة

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

عنها أو المكملتها لها ، و عادة ما يطلق على السلعة أو الخدمة تسعر السلعة أو الخدمة المرتبطة بها باسم الطلب المتقاطع

4- ذوق المستهلك: إن حدوث تغيير في ذوق المستهلكين يؤدي إلى حدوث تغيير في الكميات المطلوبة من السلعة أو الخدمة، وهذه التغييرات قد يترتب عنها زيادة الطلب على بعض السلع و الخدمات و نقصه على البعض الآخر. إذن يترتب على تغيير الذوق باعتباره احد ظروف الطلب إن يتغير الطلب على السلعة و بالتالي وجود دالة طلب جديدة تحل محل دالة الطلب الأصلية و هكذا توجد علاقة دالية بين الكمية المطلوبة و ذوق المستهلك من هذه السلعة أو الخدمة و بالتالي يكون الطلب هو المتغير التابع و ذوق المستهلك هو المتغير المستقل ، و تعتبر الدعاية و الإعلانات من أهم العوامل المؤثرة في ذوق المستهلك فان التغيير في أذواق المستهلكين و رغباتهم لصالح البضاعة فان هذا يعني زيادة الطلب عند نفس السعر و العكس صحيح.

5- حجم السكان: يعتمد الطلب على السلعة أو الخدمة نتيجة حجم السكان فإذا كان مرتفعا كانت زيادة الطلب كبيرة و سريعة و العكس صحيح و يجب إن نضرق بين عدد المستهلكين و عدد السكان لان عدد المستهلكين إذا انخفض سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة و تكون السلعة رخيصة مما يؤدي إلى دخول مستهلكين جدد لها، أما عدد السكان فلو انتقلت هذه السلعة من ريف إلى مدينة فسوف يرتفع الطلب عليها، و سوف ينتقل منحنى الطلب إلى الأعلى أما إذا كان هناك نزوح من المدينة إلى الريف و بالتالي عدد السكان سوف يقل و عليه إن المنحنى الطلب سوف ينتقل إلى الأسفل.

6- توقعات المستهلكين: عندما يتوقع المستهلكين فقدان سلعة من السوق اوان سعرها سوف يرتفع نجد إن الناس على شراء هذه السلعة و بالتالي سيزيد الطلب على هذه السلعة و سيرتفع سعرها، سواء كانت هذه التوقعات صحيحة أو خاطئة و يعني إن منحنى الطلب سوف ينتقل من الأسفل إلى الأعلى، أما إذا كانت التوقعات تشير إلى انخفاض سعر السلعة فالناس في مثل هذه الحالة يؤولون طلبهم على السلعة و يحاولون يقللون الطلب ما أمكن لأجل الاستفادة من انخفاض السعر لاحقا و يعني إن منحنى الطلب سوف ينتقل من الأعلى إلى الأسفل.

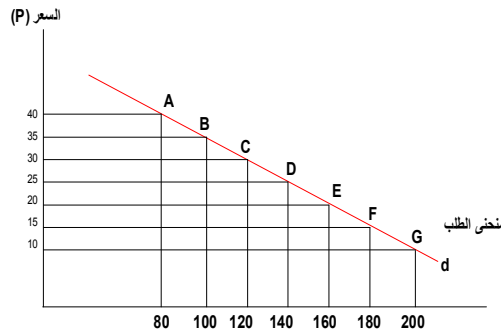
قانون الطلب: عندما يرتفع سعر السلعة فان الكمية المطلوبة من هذه السلعة سوف تنخفض و عندما ينخفض سعر السلعة فان الكمية المطلوبة منها سوف

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

ترتفع و بالتالي توجد علاقة عكسية بين السعر و الكمية المطلوبة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى حتى لا يتغير منحنى الطلب.

جدول و منحنى الطلب: من خلال قانون الطلب نستنتج أن السعر هو متغير مستقل و الكمية المطلوبة متغير تابع، ويسمى مصطلح *Ceteris Paribus* أي أن تغييرها يكون تبعا لتغير السعر و منه يمكن تحديد جدول الطلب الذي تحدد فيه الكميات المختلفة من السلعة و عند أسعار مختلفة.

من الجدول نستنتج دالة الطلب في صورة رياضية التالية: $Q_i^d = f_i(px)$ حيث عدد الطلبات الفردية (Px) هو سعر السلعة Q_i^d هي الكمية المطلوبة من السلعة (X) ويكون منحنى دالة الطلب كالشكل التالي:



دالة الطلب الفردي: من الملاحظ أن تغير سعر السلعة في اتجاه معين يؤدي عادة إلى تغير الكمية التي يطلبها المستهلك الفرد منها في اتجاه عكسي لاتجاه تغير السعر و تعرف دالة الطلب الفردي بأنها مختلف الكميات المطلوبة من السلعة أو الخدمة لفرد واحد خلال مدة معينة عند أسعار مختلفة المفترضة لهذه السلعة أو الخدمة بقاء الأشياء الأخرى على حالها و بالتالي جدول الطلب الفردي هو جدول افتراضي لأنه يتضمن أكثر من سعر للسلعة و أكثر من كمية مطلوبة واحدة في لحظة واحدة.

دالة الطلب السوقية أو دالة الطلب الكلي: تعرف على أنها مختلف الكميات التي يحتمل أن يشتريها كافة المستهلكين من سلعة عند مختلف الأسعار الممكنة لها خلال مدة زمنية معينة مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها أو هو عبارة عن

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

مجموعة طلبات الأفراد و منه نستنتج دالة الطلب السوقية في الصورة الرياضية

$$Q_D = \sum_i^n Q_{di} = \sum_i^n J(P_x) = J(P_x) \text{؛ التالية:}$$

حيث (Q) هي الكمية المطلوبة أو هي دالة الطلب السوقية على السلعة

منحنى طلب السوق: يتم ذلك من خلال جدول يظهر فيه إجمالي الكمية المراد شرائها من سلعة ما في مقابل مجموعة مختلف من الأسعار و يقاس المحور الأفقي الكمية المطلوبة من السلعة خلال فترة زمنية معينة

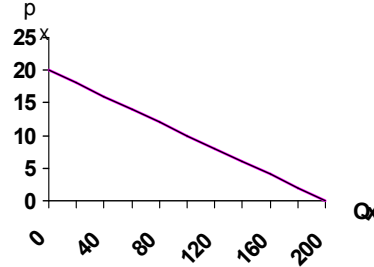
تمرين 3:

جدول التالي يبين الطلب على السلعة (X) و المطلوب رسم منحنى الطلب السوقي

200	180	160	140	120	100	80	60	40	20	0	السعر P_x
0	20	40	60	80	100	120	140	160	180	200	الكمية Q_x

الحل: رسم منحنى الطلب

منحنى الطلب



من الشكل السابق نستنتج ما يلي

1- منحنى الطلب يأخذ في الانحدار يمينا أي أن الكمية المطلوبة تزداد كلما انخفض السعر و أن ميله سالب

2- في حالة أن منحنى الطلب يأخذ شكل خط مستقيم فان معادلته من درجة الأولى و دالته الهندسية كما يلي: $P_x = aQ_x + b_x$

حيث (a و b) معالم الدالة و نعبر عن (a) بأنه ميل المنحنى و هو عبارة عن ظل الزاوية المحصورة بين المنحنى و أي مستقيم موازي للمحور الأفقي أي ظل

المحور الثاني نظرية الطلب والعرض

α و حيث أن الظل يحسب بقسمة الضلع على الضلع المجاور لذلك فإن $a = \frac{\Delta p_x}{\Delta q_x}$ و (b) هي نقطة تقاطع المنحنى مع المحور العمودي أي أن قيمتها تساوي قيمة السعر عند انعدام الكمية

3- أن منحنى الطلب يمثل الحد الأقصى للكميات التي يكون المستهلك مستعدا لشرائها عند مختلف الأسعار و كذلك يمثل الحد الأقصى للأسعار التي يمكن أن يدفعها المستهلك في الساعة و ذلك في مقابل كميات مختلفة يشتريها منها.

حالات استثنائية لدالة الطلب: قد رأينا أن منحنى الطلب ينحدر من الأعلى إلى الأسفل و أن ميله سالب و انه كلما ارتفعت الأسعار أدى إلى انخفاض الكميات المطلوبة و لنا الآن أن نتساءل هل يمكن أن يرتفع منحنى الطلب من الأسفل إلى الأعلى و أن يكون ميله موجب و انه كلما ارتفعت الأسعار أدت إلى ارتفاع الكميات المطلوبة و بالتالي ينعكس قانون الطلب و تصبح العلاقة طردية بين السعر و الكميات المطلوبة؟

للإجابة عن هذا السؤال توجد استثناءات لدالة الطلب منها:

1- السلع التي تطلب لذاتها لأنها مرتفعة الثمن حيث يقبل عليها الفرد بصفة خاصة حبا في امتلاكها تمييزا عند بقية الأفراد كسلع الرفاهية من المجوهرات و أحجار كريمات.

2- حالة السلع التي يعتقد الأفراد أن ارتفاع ثمنها لا بد و أن يكون دليلا على أنها جيدة الصنع كأدوات و مساحيق التجميل مع أن هذا الاعتقاد قد لا يكون صحيحا في كل الأحوال و لهذا السبب نجد بعض بعض المحلات التجارية تعتمد إلى رفع أسعار سلعتها الراكدة استغلالا لهذا الاعتقاد لدى بعض الأفراد و في مثل هذه الحالة نكون أمام دالة متزايدة الطلب.

3- أن توقع انخفاض السعر لسلعة ما يؤدي إلى تخفيض الطلب حاليا و بالتالي يفضل الفرد التقليل من مشترياته من السلعة حتى ينخفض سعرها أكثر و العكس إذا حدث توقع بارتفاع في سعر السلعة فإنه سيدفع الفرد إلى شراء كميات أكبر من السلعة و نكون هنا أمام علاقة طردية و عدت ذلك غالبا في أوقات الحروب و الأزمات خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية.

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

4- حالة سلع جيفن و ذلك نسبة إلى Sir Robert Giffen الذي لاحظ في القرن 19 أن العائلات الفقيرة في انجلترا تقبل على شراء سلعة الخبز رغم ارتفاع سعرها مما أدى إلى تدهور القدرة الشرائية لهذه العائلات و أن ارتفاع السعر السلعة الأساسية يؤدي إلى انخفاض استهلاكها من السلع الأخرى . وما ينطبق على سلعة الخبز ينطبق على كل سلعة من السلع الدنيا في أي مجتمع مع العلم أن لكل سلعة دنيا حسب الحالة الاقتصادية للبلد إذا تصبح دالة الطلب على هذه السلع المتزايدة استثناء من القاعدة العامة في دالة الطلب و في الوقت الحالي من النادر جدا أن نجد أن سلعة واحدة تأخذ الجزء الأكبر من الدخل.

5- حالة السلع التي لا تستهلك إلا مرة واحدة في العمر أي السلع التي يستعملها الفرد إلا نادرا و في حالات معينة مثل التلقيمات الطبية و اللقاحات الخاصة. فمهما ارتفع ثمنها يبقى الطلب عليها مرتفعا.

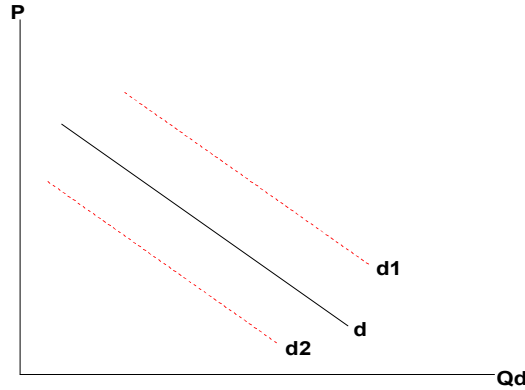
تغير الطلب و انتقال منحنى الطلب:

- قد رأينا سابقا عند دراسة منحنى الطلب اعتمدنا على فرضية ثبات بقية العوامل الأخرى ماعدا السعر غير انه تغير بعض المحددات كالدخل و العادات و التقاليد أو أسعار السلع الأخرى فان الطلب قد ينتقل إما إلى اليمين ا وإلى اليسار حسب كل حالة.

فان حدوث أي تفسير في ظروف الطلب من شأنه حدوث تغيير مناسب في الكمية المطلوبة عند سعر معين و بالتالي تتغير دالة الطلب الأصلية بدالة طلب جديدة و هذه الأخيرة يعبر عنها بجدول جديد و منحنى جديد و هكذا يعبر انتقال منحنى الطلب بأكمله من موقعه الأصلي إلى موقع جديد نتيجة حدوث تغيير في ظروف الطلب و بطبيعة الحال فان التغيير في الطلب

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

أو دالة الطلب قد يكون في اتجاه الزيادة أو النقصان كما في الشكل



التالي:

ثانياً نظرية العرض:

يعرف العرض بأنه " الكميات التي يكون المنتجون (البائعون) على استعداد لبيعها فعلاً في السوق، في فترة زمنية معينة، نتيجة تفاعل مجموعة من العوامل. يتبين من هذا التعريف ضرورة التفرقة بين العرض و الكمية المعروضة . فالعرض هو بناء نظري لعلاقات ممكنة وليس تعبيراً عن حقيقة مؤكدة ، أي أنه يمثل مجموعة من الفروض . أما الكمية المعروضة فهي تمثل كمية حقيقية معروضة بالفعل في ظل ظروف معينة . ويمثل العرض الجانب الآخر من السوق، حيث يقوم المنتج بإنتاج وبيع السلع والخدمات المختلفة. فعند كل سعر محتمل للسلعة التي ينوي المنتج عرضها، نجد هناك كمية معينة سيقوم المنتج بعرضها وبيعها وهذا ما يسمى بجدول العرض

ويتبين من التعريف ما يلي:

- 1- المقصود من العرض ليس مجرد العرض للسلع بقدر ما هي الكمية التي يكون المنتج مستعداً لبيعها عند مختلف خلال مدة زمنية معينة
- 2- إن الكمية المعروضة لا تتوقف على عامل واحد بل على مجموعة من العوامل المحددة تسهم جميعاً في تحديد حجم هذه الكمية عند مستوى معين دون غيره.
- 3- يعتمد العرض على فترة زمنية معينة تختلف عن فترة الإنتاج

المحددات الرئيسية للعرض:

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

تهتم نظرية العرض بتحديد العوامل التي تؤثر في العرض على سلعة أو خدمة ما فيجعله يتزايد ايتناقص أو يظل ثابتا

و نعرض فيما مجموعة من العوامل الرئيسية المحددة للعرض و هي:

1- سعر السلعة: و هو العامل الأساسي الذي تتوقف عليه الكميات المطلوبة من السلعة و هناك علاقة مشاهدة في الحياة الواقعية بين الكمية المعروضة و سعر السلعة أو الخدمة أي علاقة دالية بين العرض و السعر يتوقف فيها التغيير في العرض على التغيير على السعر وبالتالي فان العرض هو المتغير التابع و السعر هو المتغير المستقل و يكون العرض دالة للسعر و تبرير احتمال هذه العلاقة هو أن السلعة أو الخدمة تؤدي دورا معيناً للمنتج أي أنها تجعله يتحصل على أرباح كبيرة عند ارتفاع سعرها لذلك فان الكمية المعروضة لها علاقة عكسية مع سعرها و هو عكس حالة الطلب.

2- أسعار عناصر الإنتاج: يعمل ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية إنتاج السلعة أو الخدمة على رفع تكلفة إنتاج هذه السلعة أو الخدمة، وبالتالي سيقوم المنتج بإنتاج كميات أقل مما يدفع العرض للانخفاض، ومن ثم انتقال منحنى العرض بالكامل للأعلى وإلى اليسار، مما يعني أن الكميات المعروضة أقل من السابق عند كل مستوى سعري. من جانب آخر، فإن انخفاض أسعار عناصر الإنتاج يعني انخفاض تكلفة إنتاج هذه السلعة، وهذا يساعد المنتج على إنتاج كميات أكبر منها، مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض للأسفل وإلى اليمين، مما يعني كميات معروضة أكبر عند كل مستوى سعري للسلعة.

3- أسعار السلع الأخرى: من الممكن أن لا توجد علاقة مباشرة بين عرض المنتج على سلعة معينة و عرضه لسلعة أخرى و يكون ذلك في حالة السلع المستقلة، لكن بما أن تكاليف المنتج مشتركة فان ارتفاع السعر أي سلعة من السلع التي ينتجها بالمقارنة مع السلع الأخرى تكون أقل جاذبية مهما كانت عليه من قبل و يتوقع انخفاض عرضها و يختلف ذلك من السلع المكملة إلى السلع المنافسة.

4- الفنية: إذا حصل أي تحسن في المستوى الفني للعملية الإنتاجية نتيجة استخدام الآلات و المكين الحديثة، و اختراع طرق و أساليب حديثة للإنتاج، فان ذلك يؤدي إلى تخفيض متوسط تكاليف الإنتاج، و زيادة حجم الإنتاج من

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

نفس السلعة وهذا يحفز المنتجين لزيادة الإنتاج وبالتالي يزداد العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم.

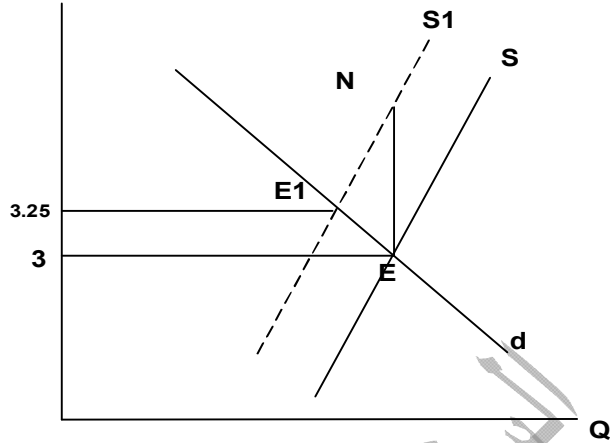
فزيادة العرض من السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين أما استخدام تكنولوجيا غير كفاءة أو تقنية أقل تطوراً فإن ذلك يزيد من متوسط التكاليف وانخفاض الأرباح وبالتالي المنتجين يخفضوا من عرض السلع عند سعر معين فانخفاض العرض من السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض نحو اليسار.

5- حجم السكان: يعتمد العرض على السلعة أو الخدمة على عدد البائعين والمنتجين لإنتاج وعرض السلعة في السوق، أو عندما يزيد أحد البائعين والمنتجين حجم عرضهم لسلعة ما نتيجة للتوسع في الإنتاج أو الربح، فإن ذلك سوف يؤدي إلى زيادة العرض لتلك السلع. وبالتالي ينتقل منحنى العرض إلى اليمين وكلما انخفض عدد منتجي السلعة، كلما انخفض العرض منها، وبالتالي ينتقل منحنى العرض للأعلى وإلى اليسار. والسبب في ذلك هو وجود علاقة عكسية بين الكميات المعروضة وعدد البائعين والسعر.

6- توقعات المنتجين : عندما يتوقع المنتجين فقدان سلعة من السوق وان سعرها سوف يرتفع نجد أنهم يقللوا من عرضها في الوقت الحالي (يقبل عرض السلعة) انتظارا لارتفاع أسعارها في المستقبل ، سواء كانت هذه التوقعات صحيحة أو خاطئة و يعني أن منحنى العرض سوف ينتقل نحو اليسار، والعكس صحيح في حالة اعتقاد المنتجون انخفاض أسعار السلع في المستقبل فإنهم يزيدون الكميات المنتجة أو المعروضة الآن كي يتجنبوا الخسائر في المستقبل، وبالتالي ينتقل منحنى نحو اليمين.

7 - الضرائب والمعونات الحكومية: عند قيام الحكومة بفرض ضريبة على الإنتاج، فإن ذلك يعني ارتفاع تكلفة إنتاج هذه السلعة، وبالتالي قيام المنتج بإنتاج كميات أقل من السلعة، حيث يؤدي ذلك إلى تخفيض عرض السلعة، وانتقال منحنى العرض بالكامل للأعلى وإلى اليسار. أما عند قيام الحكومة بإعطاء معونات للمنتج، فإن هذا يعني انخفاض تكلفة الإنتاج، مما يساعد المنتج على إنتاج كميات أكبر من السلعة، وانتقال منحنى العرض بالكامل للأسفل وإلى اليمين. كما في الشكل التالي

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض



قانون العرض : ويعني قانون العرض أن هناك علاقة طردية بين ثمن السلعة و الكمية المعروضة أي أنه كلما ارتفع ثمن سلعة ما كلما زادت الكمية المعروضة منها و كذلك كلما انخفض الثمن كلما قلت الكمية المعروضة. و يرتسم ذلك بشكل منحنى على المحور الرأسي الذي يمثل السعر و المحور الأفقي الذي يمثل الكمية بشكل منحنى يرتفع إلى أعلى و من اليسار إلى اليمين.

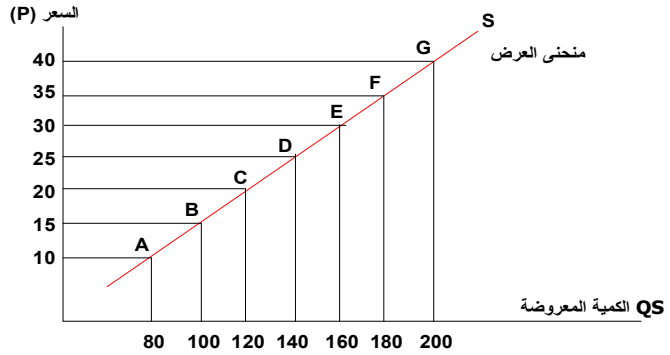
جدول و منحنى العرض: من خلال قانون العرض نستنتج أن السعر هو متغير مستقل و الكمية المطلوبة متغير تابع، أي أن تغيرها يكون تبعاً لتغير السعر و منه يمكن تحديد جدول العرض الذي تحدد فيه الكميات المختلفة من السلعة و عند أسعار مختلفة. أما منحنى العرض يرتفع من أسفل إلى أعلى وفي اتجاه اليمين ، وهذا يعني أن ارتفاع السعر يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة كما أن منحنى العرض بين الكميات القصوى التي يرغب المنتج في بيعها خلال مدة معينة عند مختلف الأسعار الممكنة للسلعة . وكذلك يعبر عن الأسعار الدنيا التي يمكن أن يبيع للمنتج في مقابلها مختلف الكميات من السلعة.

من الجدول نستنتج دالة العرض في صورة رياضية التالية :

حيث $Q_i^s = f_i(p_x)$ عدد الطلبات الفردية و (P_x) هو سعر السلعة هي الكمية المطلوبة من السلعة (X)

ويكون منحنى دالة العرض كالشكل التالي

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض



دالة العرض الفردي: من الملاحظ أن تغير سعر السلعة في اتجاه معين يؤدي عادة إلى تغير الكمية التي يعرضها المنتج أو الفرد منها في اتجاه طردي لاتجاه تغير السعر وتعرف دالة العرض الفردي بأنها مختلف الكميات المعروضة من السلعة أو الخدمة لمنتج واحد خلال مدة معينة عند أسعار مختلفة المفترضة لهذه السلعة أو الخدمة بقاء الأشياء الأخرى على حالها و بالتالي جدول العرض الفردي هو جدول افتراضي لأنه يتضمن أكثر من سعر للسلعة و أكثر من كمية معروضة واحدة في لحظة واحدة.

دالة العرض السوقية أو دالة العرض الكلي: تعرف على أنها مختلف الكميات التي يحتمل أن يعرضها كافة البائعين من سلعة عند مختلف الأسعار الممكنة لها خلال مدة زمنية معينة مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها أو هو عبارة عن مجموعة عرض الأفراد و منه نستنتج دالة العرض السوقية في الصورة الرياضية التالية:

$$Q_s = \sum_i^n Q_{si} = \sum_i^n f(P_x) = f(P_x)$$

حيث (Q_s) هي الكمية المعروضة أو هي دالة العرض السوقية .

استثناءات قانون العرض: لكل قاعدة استثناء و قانون العرض له مجموعة من الاستثناءات:

- 1- التنبؤ بالأسعار المقبلة: تجعل المنتج يسعى إلى عملية التخزين إذا كانت التوقعات تشير إلى ارتفاع الأسعار مستقبلاً خاصة إذا كانت السلعة تصلح للتخزين و العكس وذلك حتى يتفادوا انخفاض أرباحهم المتوقعة.

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

2- الثبات النسبي لبعض المحصولات الزراعية: تخضع بعض المنتوجات الزراعية إلى الثبات النسبي و ذلك بسبب الفترة المنقضية بين بذر البذور وجني المحصول فعندما يقترب ميعاد الجني و يتضح أن أسعار البيع سوف ترتفع فان الزراع لن يستطيعوا زيادة المساحات المزروعة و زيادة العرض لذلك فالعلاقة عكسية بين الأسعار و الكميات المعروضة وكذلك عند انخفاض الأسعار لا تؤدي إلى انخفاض عرض المنتوجات الفلاحية فيحدث العكس حيث يعتني الفلاح بزراعته عناية اكبر و يرفع من إنتاجه ليضمن عدم انخفاض دخله و يكون في هذه الحالة منحني مشابها لمنحني الطلب.

3- قد يترتب على ارتفاع الثمن إلى حد معين ، في بعض الحالات ، نقص في الكمية المعروضة بدلاً من زيادتها . ويتحقق هذا على الأخص عندما يريد المنتج أو البائع أن يحصل على دخل معين نتيجة لبيع سلعته أو خدمته في السوق. فلو وجد أن الدخل المتحقق فعلاً أكبر من ذلك الذي كان يتوقعه فإنه يعتمد إلى إقلال الكمية المعروضة بالقدر الضروري الذي يحقق له الدخل الذي يريد الحصول عليه . فإذا زاد السعر عن هذا الحد فإنه يقلل من الكمية المعروضة . وغالباً ، أيضاً ، ما يتحقق هذا الاستثناء في حالة ما إذا كانت السلعة أو الخدمة المعروضة هي المصدر الأساسي لدخل العارض . مثل حالة العمل ، على وجه خاص فمن الطبيعي أنه كلما ارتفع الأجر كلما كان العامل أكثر استعداداً للعمل عدد ساعات أكبر . ولكنه عندما يصل إلى حد معين يحقق منه دخلاً مرتفعاً ، يرى أن راحته والفراغ يساوي أهمية أكبر . ولذلك فارتفاع الأجر يؤدي به إلى زيادة طلبه على الفراغ ، أي نقص عدد ساعات العمل المعروضة . وجدير بالذكر أن هذا الاستثناء ليس استثناء من قانون العرض الكلي ، بل هو استثناء من قانون العرض الفردي ، إذ ينذر أن يكون كل الذين يعرضون ساعة ما في نفس الظروف التي يوجد فيها العارض الفرد الذي لا يريد أن يحصل إلا على دخل معين وهناك حالة أخرى ، حيث قد يحدث أن تتزايد الكمية المعروضة من السلعة بالرغم من انخفاض سعرها . وذلك في حالة ما إذا كان البائع يريد الحصول على دخل نقدي معين ، فيضطر مع انخفاض سعر السلعة إلى زيادة الكمية المعروضة منها حتى يحصل على الدخل الذي يريده . وينطبق هذا على اقتصاديات الدول

المحور الثاني نظرية الطلب و العرض

النامية والتي تعتمد في دخلها على تصدير سلعة واحدة . إذ يترتب على انخفاض أسعار هذه السلعة زيادة الكمية المصدرة منها ، لتعويض النقص المتوقع في الدخل الحقيقي لتلك الدول .

السنة الأولى ل م د 2016/2017