

قانون العرض

يدرس قانون العرض مدى التأثير الذي يباشره الثمن على الكمية المعروضة منها. ومن ثم فهو يحدد الكمية التي يمكن أن تباع فعلاً في السوق من سلعة أو خدمة عند الأثمان المختلفة، في فترة زمنية معينة، مع افتراض ثبات باقي العوامل الأخرى على حالها. فالكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة متغير تابع، أما باقي العوامل الأخرى فهي متغيرات مستقلة، بمعنى أنه بناء عليها تتغير الكميات المعروضة بالزيادة أو النقصان.

ويلاحظ في قانون العرض أن الكمية المعروضة من السلعة تتغير بنفس اتجاه التغيير في ثمنها، أي ان العلاقة بينهما علاقة طردية متزايدة. فكلما ارتفع ثمن السلعة كلما زادت الكمية المعروضة منها، وكلما إنخفض ثمن السلعة كلما نقصت الكمية المعروضة منها. مع فرض ثبات باقي العوامل الأخرى.

وتفسير ذلك أن المنتج أو البائع للسلعة يسعى أساساً إلى تحقيق أقصى ربح ممكن، ومن ثم فهو يتجه إلى زيادة ما ينتجه أو يعرضه للبيع من السلعة عند ارتفاع ثمن السلعة. بالإضافة إلى أن ارتفاع ثمنها يجعل إنتاجها مريحاً للمنتجين الأقل كفاءة الذين لم يكونوا منتجين لها قبل هذا الارتفاع مما سيدفعهم إلى دخول مجال إنتاجها بقصد الربح. وكل ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة للبيع منها. أما في حالة انخفاض ثمن السلعة أو الخدمة فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض الربح المتحقق، إذ أن انخفاض الثمن سيدفع المنتج أو البائع للسلعة إلى تخفيض الكمية المعروضة، فضلاً عن قيام بعض المنتجين بترك سوق إنتاج هذه السلعة بحثاً عن أسواق أخرى تحقق

لهم ربحاً أكبر. وكل ذلك سيؤدي بطبيعة الحال، إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة محل البحث.

الحالات الاستثنائية في قانون العرض

القاعدة العامة، وكما اسلفنا، أن العلاقة بين ثمن السلعة والكمية المعروضة منها علاقة طردية متزايدة، إلا أن هذه القاعدة ليست مطلقة في جميع الحالات. ففي بعض الحالات تكون العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة عكسية متناقصة استثناءً من القاعدة العامة. وتتحصر تلك الحالات الاستثنائية فيما يلي:

أولاً: ثبات الكمية المعروضة

في بعض الحالات تكون الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة ثابتة رغم ارتفاع ثمن السلعة أو الخدمة محل البحث. وتتمثل هذه الحالات بصورة خاصة، في بعض عناصر الإنتاج كالعمل والأرض. فتلك العناصر تعد ثابتة إلى حد كبير، خاصة في الفترة القصيرة، وزيادتها يحتاج إلى مرور فترة زمنية لكي تستجيب للزيادة في أثمانها.

ففي الفترة القصيرة، يصعب زيادة عدد العمال مثلاً، أو تدريب عمالة على التخصص في فرع معين من فروع الإنتاج يرتفع فيه أجور العمال. كذلك الحال بالنسبة للأرض فمساحة الأرض تتميز بالثبات النسبي وأي تغيير في هذه المساحة إستجابة لإرتفاع ثمنها يحتاج لمرور فترة زمنية.

وكقاعدة عامة: في الفترة القصيرة يصعب تغيير حجم الإنتاج لصعوبة زيادة بعض عناصر الإنتاج. ولذلك فالكمية المعروضة تتميز بالثبات النسبي بالرغم من ارتفاع أثمان السلعة أو الخدمة.

ثانياً: حدود الثمن

أ- إنخفاض العرض مع إرتفاع الثمن

قد يترتب على إرتفاع الثمن إلى حد معين، في بعض الحالات، نقص في الكمية المعروضة بدلاً من زيادتها. وبمعنى آخر فالكمية المعروضة تزيد، وفقاً للقاعدة العامة، مع إرتفاع الثمن، إلا أنه بعد وصول إرتفاع الثمن إلى حد معين تتناقص الكمية المعروضة، استثناءً من الأصل العام.

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 يعمد إلى إقلال الكمية المعروضة بالقدر الضروري الذي يحقق له الدخل الذي يريد الحصول عليه، فإذا زاد الثمن عن هذا الحد فإنه يقلل من الكمية المعروضة.

وغالبا، ما يتحقق هذا الاستثناء في حالة إذا ما كانت السلعة أو الخدمة المعروضة هي المصدر الأساسي لدخل العارض.

وتنطبق هذه الحالة بالنسبة للعمل، على وجه الخاص: فمن الطبيعي أنه كلما أرتفع 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 فإن ارتفاع الأجر قد يؤدي به إلى زيادة طلبه على الفراغ، أي نقص عدد ساعات العمل المعروضة.

ب- إرتفاع العرض مع إنخفاض الثمن

وينطبق على هذه الحالة ما عرضناه في الحالة الأولى، حيث قد يحدث أن تتزايد الكمية المعروضة من السلعة بالرغم من إنخفاض ثمنها. وذلك في حالة إذا ما كان البائع يريد

الحصول على دخل نقدي معين، فيضطر مع إنخفاض ثمن السلعة إلى زيادة الكمية المعروضة منها حتى يحصل على الدخل الذي يريده.

وينطبق هذا على اقتصاديات الدول المتأخرة والتي تعتمد في دخلها على تصدير سلعة واحدة. إذ يترتب على إنخفاض أثمان هذه السلعة زيادة الكمية المصدرة منها، لتعويض النقص المتوقع في الدخل الحقيقي لتلك الدول.

ثالثاً: التوقعات

قد يؤدي إرتفاع الثمن للسلعة محل البحث إلى توقع المزيد من الزيادة في الأثمان ومن ثمَّ إنخفاض الكمية المعروضة، وعلى العكس قد يؤدي إنخفاض الأثمان إلى توقع المزيد من الإنخفاض في الأثمان ومن ثمَّ زيادة الكمية المعروضة.

وحالة التوقعات ترتبط بأحوال المضاربة. ورغم أن هذه الأحوال قد تنطوي على أهمية خاصة في بعض الظروف غير الطبيعية، مثل حالات الحروب والأزمات، إلا أنها لا تعتبر استثناءً حقيقياً لأن الأثمان المؤثرة في سلوك العارضين ليست هي الأثمان الجارية بل الأثمان المتوقعة. وجدير بالذكر أنه لا يمكن الإستمرار إلى ما لا نهاية في هذا السلوك. فالمضاربة بطبيعتها حالة مؤقتة.