العرض Supply

المقصود **بالعرض** في العرف الاقتصادي تلك الكمية التي يكون المنتجون أو التجار مستعدين لبيعها بسعر معين في وقت معين وفي مكان معين مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وترتبط مسألة العرض من السلع والخدمات بشكل كلي بمسألة الندرة، وذلك أن إنتاج أي سلعة يتم بتضافر مجموعة عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال، التنظيم)، حيث أن هذه العوامل محدودة في مقدارها ولها صفة الندرة، وهذه الحقيقة تبين لنا كيفية تنظيم عرض أي سلعة، فحاجات ومطاليب الإنسان في الحياة تتعدد ولا يمكنه إشباع إلا عدد قليل نسبياً منها، والسبب في ذلك هو مسألة ندرة عوامل الإنتاج النسبية.

قبل البدء في التحليلات المختلفة لظاهرة العرض يجب أن نفرق بين الكمية المعروضة من السلعة والكمية المخزونة منها، حيث تعرف الكمية المعروضة بأنها تلك الكمية المحددة من بين مجموعة من الكميات عند سعر معين من بين مجموعة من الأسعار يكون البائع على استعداد لبيعها، أما الكمية المخزونة من السلعة فهي تلك الكمية التي يخزنها المنتجون أو التجار ولا يعرضوها للبيع عند سعر معين؛ أي لا تدخل في حساب العرض وفق التعريف السابق، وبالتالي فإن الكمية المعروضة من سلعة معينة في وقت من الأوقات قد تشكل نسبة كبيرة أو ضئيلة بالنسبة للمخزون من تلك السلعة .

قانون العرض Low of Supply

من الملاحظ أنه كلما ارتفع سعر سلعة معينة في السوق أدى ذلك إلى زيادة الكمية المعروضة منها عند هذا السعر، حيث أن رغبة المنتجين أو التجار تكون في العادة في بيع كمية أكبر من السلعة عندما يرتفع سعرها سعياً وراء الحصول على المزيد من الأرباح، هذا ويحدث العكس تماماً إذا انخفض سعر السلعة فإن الكمية المعروضة من السلعة تنخفض، وعلى هذا الأساس فإن هناك علاقة تحكم بين الكميات المعروضة من السلعة وأسعارها، وهذه العلاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها ويطلق على هذه العلاقة في العرف الاقتصادي بقانون العرض الذي يشير إلى أن الكمية المعروضة من

سلعة معينة تتناسب طردياً مع سعر تلك السلعة فتزيد بارتفاعه وتقل بانخفاضه مع بقاء العوامل المؤثرة الأخرى على حالها .

ومما يجدر ملاحظته في هذا المجال أن سعر السلعة ليس هو العامل الوحيد الذي يؤثر على الكمية المعروضة من السلعة، وإنما يوجد هناك الكثير من العوامل الأخرى منها سياسة الدولة المالية والعوامل الطبيعية وغيرها من العوامل التي لها تأثير مباشر على الكمية المعروضة من سلعة معينة في السوق .

جدول العرض Supply Schedule

إن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتغير بتغير سعر هذه السلعة، فتزداد الكمية المعروضة من تلك السلعة بارتفاع سعرها ، وتقلّ الكمية المعروضة من السلعة إذا انخفض سعرها، وجدول العرض يصف الكميات المختلفة من السلعة المعروضة عند مستويات مختلفة من أسعار هذه السلعة، ويمكن توضيح ذلك في الجدول (1) الذي يبين الكميات المعروضة من سلعة (أ) عند الأسعار المختلفة المقابلة لها :

جدول (1) جدول العرض

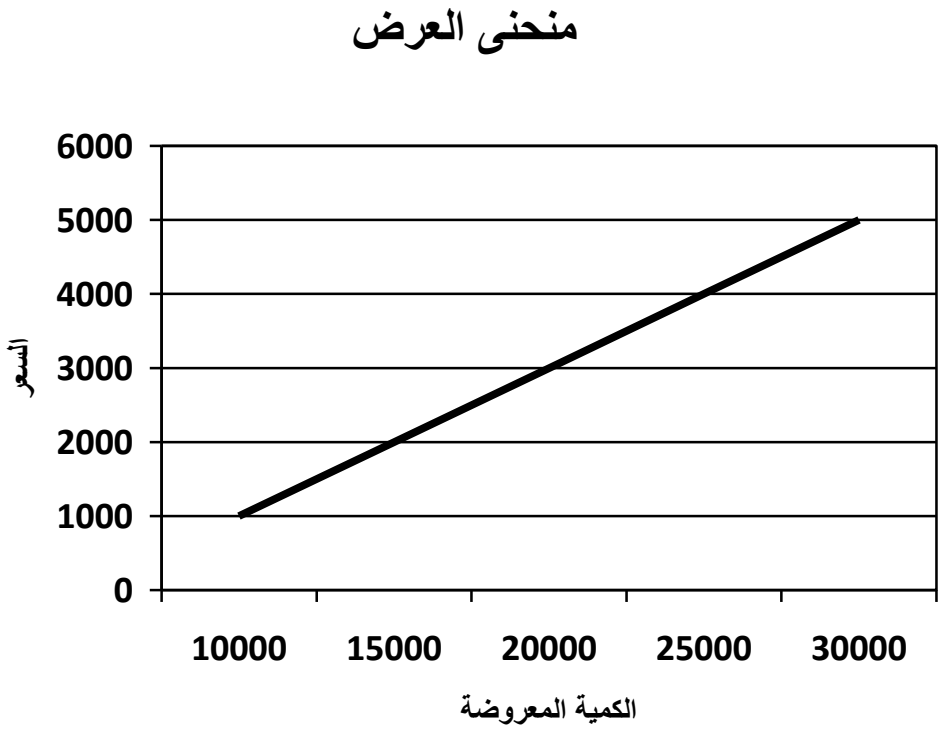
سعر الطن (ليرة سورية)	الكمية المعروضة من السلعة أ (طن)
1000	10000
2000	15000
3000	20000
4000	25000
5000	30000

يُلاحظ من الجدول أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة (أ) والكمية المعروضة منها في فترة معينة؛ إذ كلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة، وبالعكس كلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة منها، وهكذا نجد عندما كان سعر الطن (1000) ليرة سورية كانت الكمية المعروضة (10000) طن، وعندما ارتفع السعر إلى (2000) ليرة سورية ازدادت الكمية المعروضة من السلعة

(أ) إلى (15000) طناً ، وهكذا كلما ارتفع السعر ازدادت الكمية المعروضة ، فجدول العرض والحالة هذه يبين لنا الأثر الذي يحدثه تغير السعر على الكمية المعروضة من سلعة معينة مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها .

منحنى العرض Supply Curve

يمكن تمثيل البيانات الواردة في الجدول رقم (1) بصورة رسم بياني، حيث تمثل الكميات المعروضة على المحور الأفقي والأسعار على المحور العمودي، وبالتالي يظهر لدينا منحنى العرض على السلعة (أ) :



يلاحظ على منحني العرض أنه يرتفع إلى الأعلى وإلى اليمين، ومعنى ذلك أنه كلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة وهذا ما يعرف اقتصادياً بتمدد العرض، وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة وهذا ما يعرف اقتصادياً بانكماش العرض؛ أي تمدد العرض وانكماشه يكون على نفس منحني العرض، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن التغيرات التي تحدث في الأسعار والكميات المعروضة تأخذ اتجاهاً واحداً؛ أي أن العلاقة بينهما تأخذ طابعاً طردياً، ولهذا السبب نرى أن انحدار منحنى العرض هو انحدار إيجابي بعكس منحنى الطلب الذي يأخذ انحداراً سلبياً .

تغير العرض Supply Change

هو حالة الزيادة أو النقصان نتيجة تغير الظروف المحيطة بالعرض، ونعني بزيادة العرض زيادة الكميات المعروضة من سلعة معينة خلال مدة زمنية معينة عما كانت عليه مع بقاء الأسعار على حالها وأما نقصان العرض نعني به نقصان الكميات المعروضة من سلعة معينة خلال مدة زمنية معينة عما كانت عليه مع بقاء الأسعار على حالها، وعلى هذا الأساس فإن زيادة العرض أو انخفاضه تعني تغيير طبيعة العلاقة التي كانت قائمة بين الأسعار وبين الكميات المعروضة .

العوامل المؤثرة على تغير العرض

ذُكر سابقاً أن الأسعار ليست هي وحدها التي تؤثر على الكميات المعروضة، وإنما توجد عوامل أخرى منها :

1- أسعار عناصر الإنتاج

فإن حدث وانخفض سعر عنصر أو أكثر من أسعار عناصر الإنتاج التي تستخدم في إنتاج السلعة فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض تكاليف إنتاج السلعة، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من السلعة عند كل سعر من الأسعار، لأن في ذلك يتحقق مزيد من الأرباح لمنتجي السلعة.

2- المستوى الفني للإنتاج

كثيراً ما يحدث تحسّن في وسائل الإنتاج من استنباط أنواع جديدة من البذور، أو اكتشاف مبتكرات زراعية حديثة، أو إحلال الميكنة بدل العمال ... ، كل ذلك من شأنه أن يؤدي إلى تمكين المنتجين من الإنتاج بتكاليف أقل، وفي نهاية الأمر يؤدي ذلك إلى زيادة الكميات المنتجة من السلع، وبالتالي زيادة الكميات المعروضة منها عند مختلف الأسعار.

3- مستوى الإعانات والضرائب

إذا أعطت الحكومة مثلاً إعانة مالية نقدية أو عينية إلى المزارعين فإن ذلك سوف يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلعة، وبالتالي تزداد الكميات المعروضة منها . كذلك لو فرضت الحكومة ضريبةً

على إنتاج سلعة معينة أو زادت من مقدارها فلا شك بأن ذلك سيؤدي إلى زيادة تكاليف إنتاج هذه السلعة، وبالتالي سوف تقل الكمية المعروضة منها .

4- العوامل الطبيعية

كثيراً ما يحدث وخاصةً في إطار ممارسة العمل الزراعي أن تأتي الطبيعة بعكس ما هو متوقع من أسباب تجعل المواسم الزراعية عرضةً للتلف أو تأتي في صالحها، مما يؤثر بشكل مباشر على عرض السلع الزراعية فإما أن تجعل عرضها كبيراً أو قليلاً، ومن أمثلة ذلك (أمطار، صقيع، رياح ...)

مرونة العرض السعرية

رأينا فيما سبق بأن الكمية المعروضة من سلعة معينة في وقت معين تزيد بارتفاع سعرها وتقل بانخفاضه، لكن التغير الذي يطرأ على الكميات المعروضة نتيجة التغير في السعر يختلف من سلعة إلى أخرى، فبعض السلع نجد أن تغييراً بسيطاً في سعرها يؤدي إلى تغير كبير في الكمية المعروضة منها والبعض الآخر نجد أن تغييراً كبيراً في سعرها يؤدي إلى تغير قليل في الكمية المعروضة منها، وبناءً على ذلك فإن مرونة العرض السعرية هي درجة تأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة نتيجة التغير في سعرها مع ثبات العوامل الأخرى، وتتفاوت السلع فيما بينها تفاوتاً كبيراً من حيث درجة مرونة العرض .

تحسب مرونة العرض بالقانون الرياضي الآتي :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

وبتطبيق هذا القانون فإن درجة مرونة العرض تتراوح بين الصفر واللانهاية على النحو الآتي :

1- إذا كانت النتيجة صفراً فإن العرض يكون عديم المرونة .

2- إذا كانت النتيجة أقل من الواحد الصحيح فإن العرض يكون غير مرن .

3- إذا كانت النتيجة مساوية للواحد الصحيح فإن العرض يكون متكافئ المرونة .

4- إذا كانت النتيجة أكبر من الواحد الصحيح فإن العرض يكون مرناً .

5- إذا كانت النتيجة لا نهاية فإن العرض يكون لا نهائي المرونة (تام المرونة) .

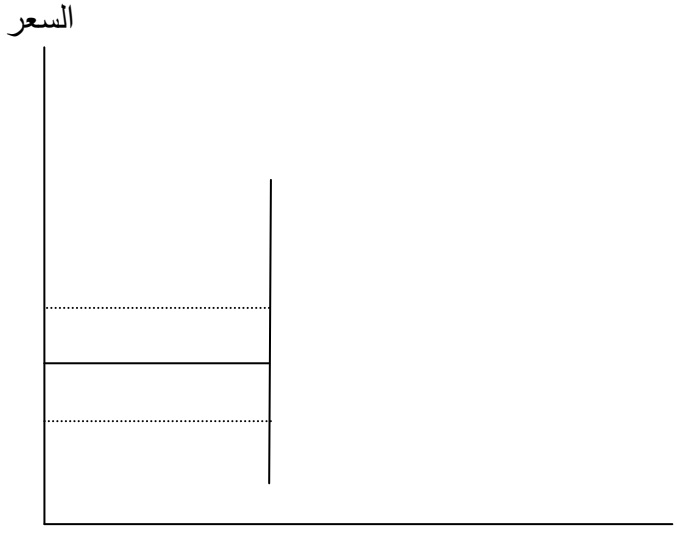
أولاً – العرض عديم المرونة

يتميز بما يأتي :

أ – لا يؤدي التغير في السعر إلى أي تغير في الكمية المعروضة، وهذا يعني أن الكمية المعروضة لا تستجيب إطلاقاً للتغيرات في الأسعار.

ب – في هذه الحالة يكون المعامل العددي لمرونة العرض مساوياً للصفر .

ج – يأخذ منحني العرض شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي على الشكل الآتي :



مثال :

السعر : 6 8

الكمية : 10 10

نجد في هذا المثال أن السعر ارتفع بينما الكمية المعروضة لم تتغير، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

مرونة العرض = التغير النسبي في الكمية المعروضة / التغير النسبي في السعر = (ك2 – ك1) / (س2 – س1) = ك1 / س1

مرونة العرض = 10 - 10 / 6 - 8 = 0 / 6 = 10

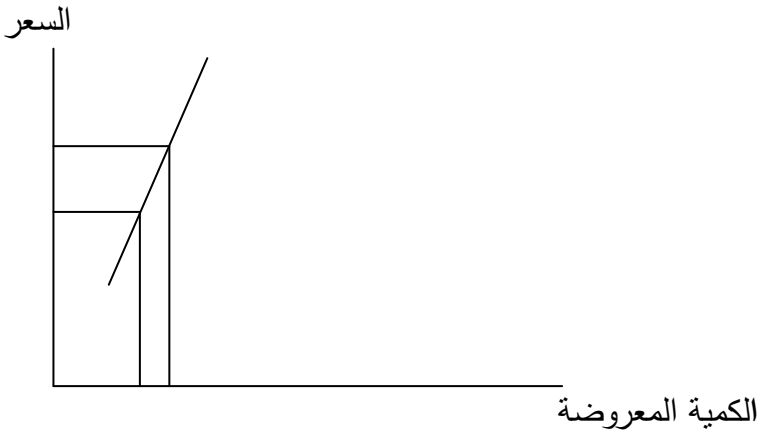
درجة المرونة تساوي الصفر فالعرض عديم المرونة .

ثانياً – عرض غير مرن

أ – إن التغير النسبي في السعر أكبر من التغير النسبي في الكمية المعروضة، ومعنى ذلك أن تغيراً كبيراً في السعر يصاحبه تغيراً بسيطاً في الكمية المعروضة .

ب – درجة مرونة العرض أقل من الواحد الصحيح .

ج – منحني العرض في هذه الحالة شديد الانحدار على الشكل الآتي :



مثال :

السعر : 10 12

الكمية : 22 23

في هذا المثال نجد أن السعر قد تغير بشكل أكبر من تغير الكمية، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \Big/ \frac{\text{س}_2 - \text{س}_1}{\text{س}_1}$$

$$\text{مرونة العرض} = \frac{22 - 23}{10} \Big/ \frac{12 - 10}{22} = 0.2$$

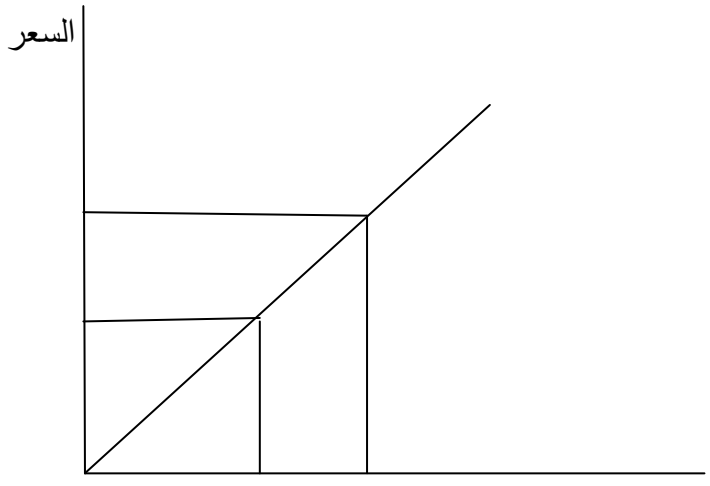
درجة المرونة أقل من الواحد الصحيح فالعرض غير مرن .

ثالثاً – عرض متكافئ المرونة

أ – التغير النسبي في السعر يؤدي إلى نفس التغير النسبي في الكمية المعروضة .

ب – درجة مرونة العرض مساوية للواحد الصحيح .

ج – منحنى العرض يأخذ شكل الخط المستقيم الذي يبدأ من نقطة المبدأ بزاوية قدرها 45 درجة :



مثال :

السعر : 13 15

الكمية : 23 27

في هذا المثال نجد أن السعر قد تغير نسبياً بنفس التغير النسبي للكمية المعروضة، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \Big/ \frac{\text{س}_2 - \text{س}_1}{\text{س}_1}$$

$$\text{مرونة العرض} = \frac{23 - 27}{23} \Big/ \frac{13 - 15}{13} = 1$$

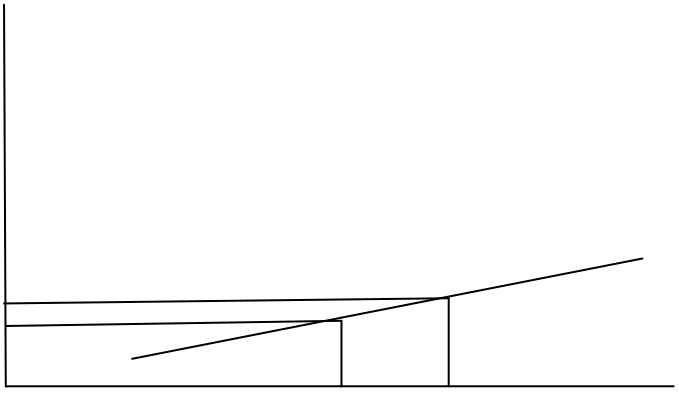
درجة المرونة تساوي الواحد الصحيح فالعرض متكافئ المرونة .

رابعاً – عرض مرن

أ – التغير النسبي في الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في السعر .

ب – درجة مرونة العرض أكبر من الواحد الصحيح .

ج – منحني العرض قليل الانحدار على الشكل الآتي :



نلاحظ من الشكل أن التغير النسبي في السعر أقل من التغير النسبي في الكمية المعروضة .

مثال :

السعر : 7 8

الكمية : 30 45

في هذا المثال نجد أن السعر قد تغير بشكل قليل، بينما الكمية المعروضة تغيرت بشكل كبير، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \Big/ \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{مرونة العرض} = \frac{30 - 45}{30} \Big/ \frac{7 - 8}{7} = 5$$

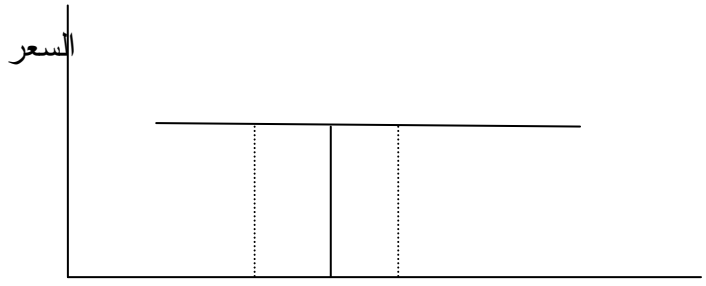
درجة المرونة أكبر من الواحد الصحيح فالعرض مرن .

خامساً – عرض تام المرونة (لا نهائي المرونة)

أ – السعر ثابت لا يتغير، لكن الكمية المعروضة هي التي تتغير.

ب – المعامل العددي للمرونة لا نهاية .

ج – يأخذ منحني العرض شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي على الشكل الآتي :



يلاحظ من الشكل أنه مهما تغيرت الكمية المعروضة فإن ذلك ليس له أي تأثير على السعر .

مثال :

السعر : 6 6

الكمية : 14 22

في هذا المثال نجد أن السعر لم يتغير، بينما الكمية المعروضة تغيرت بشكل كبير، وعند تطبيق قانون المرونة نجد :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \Big/ \frac{\text{س}_2 - \text{س}_1}{\text{س}_1}$$

$$\text{مرونة العرض} = \frac{14 - 22}{6} \Big/ \frac{6 - 6}{6} = \frac{}{} = \infty$$

درجة المرونة تساوي لا نهاية (∞) فالعرض تام المرونة .

الأسعار The Prices

تتباين أسعار السلع المختلفة من مكان لآخر ومن وقت لآخر، وقبل أن نتعرف على كيفية تحديد سعر السلعة في السوق في ظل المنافسة الحرة، نرى من الضروري أن نبين ماهية المنافسة الحرة، ويُقصد بالمنافسة وصف حالة السوق بالنسبة لسلعة معينة أو مجموعة من السلع، ويتواجد أشكال عديدة ممكنة لحالة السوق، ويهمنا التحدث عن حالة سوق المنافسة الكاملة (الحرة) الذي يشير إلى أحد حالات السوق، حيث يتنافس فيه جميع البائعين والمشترين لسلعة معينة بشرط ألا تتدخل الحكومة أو أي جهة أخرى في تحديد السعر، وبنفس الوقت أن يكون هناك عدم اتفاق بين البائعين أو المشترين على ألا يبيعوا أو يشتروا بسعر معين، ولكي يكون هناك سوق تنافسية كاملة (حرة) يجب أن يتوافر عدة شروط على النحو الآتي :

1- أن يكون عدد البائعين والمشترين كبيراً جداً بحيث تكون الكمية المباعة أو المشتراة من قبل كل شخص قليلة لا تؤثر على السعر في السوق، وبالتالي لا توجد إمكانية لبائع أو مشترٍ واحد أن يتحكم في سعر السلعة في سوق المنافسة الحرة ، وعليه أن يتعامل بالسعر السائد الذي لا حيلة له في تغييره.

2- أن تكون السلعة متجانسة تجانساً تاماً بحيث لا يكون في وحداتها من الاختلاف ما يجعل المشتري يقوم بتفضيل شراء وحدة منها من بائع آخر .

3- ألا يكون هناك أي عائق يمنع المشترين أو البائعين من الدخول إلى السوق أو الخروج منه .

4- المعرفة الكاملة لدى جميع المتعاملين بأخبار السوق من حيث الكميات المطلوبة أو المعروضة من السلعة وكذلك السعر، وفي ضوء ذلك سيكون سعر السلعة واحداً في جميع أجزاء السوق ولا يمكن أن يكون هناك سعرين للسلعة الواحدة، فلو طلب أحد البائعين سعراً أعلى في سلعته فلن يبيع شيئاً ما دام هناك متنافسون آخرون يبيعون نفس السلعة المتجانسة بسعر أقل، وفي نفس الوقت لا يوجد داعٍ للمنتج أن يبيع سلعته بأقل من السعر السائد ما دام باستطاعته أن يبيع كامل ما لديه بسعر السوق .

تلك هي الشروط التي يجب أن تتوفر لكي يطلق على السوق سوق المنافسة الحرة (الكاملة) وفي إطار هذا النوع من السوق سنشرح الآلية التي تُحدد أسعار السلع ونجيب عن التساؤل الذي أثير في بداية هذه الفقرة .

تحديد سعر السلعة في سوق المنافسة الحرة

نلاحظ من دراستنا السابقة للطلب والعرض أنها متعاكسان من حيث علاقتهما بالسعر، فالطلب يمثل جماعة المستهلكين الذين يسعون للحصول على السلعة بأقل الأسعار، أما العرض فيمثل المنتجين الذين يسعون لبيع السلعة بأعلى الأسعار وتحقيق الأرباح الكبيرة.

في الواقع لا يستطيع كل من الطلب والعرض بمفردهما أن يحددان السعر الذي تباع به السلعة في السوق، لكن السعر يتحدد بتفاعل قوى الطلب والعرض معاً، ولتوضيح ذلك نفترض أن الجدول (2) يصف مختلف الكميات المطلوبة والمعروضة من سلعة (أ) عند مستويات أسعار مختلفة خلال فترة محددة :

جدول (2) : الكمية المطلوبة والمعروضة للسلعة (أ) خلال فترة محددة

الكمية المطلوبة (طن)	سعر الطن (ل.س)	الكمية المعروضة (طن)
3600	20000	1500
3200	30000	2100
2800	40000	2800
2400	50000	3600
2000	60000	4200

يلاحظ من الجدول السابق أن قانوني الطلب والعرض محققين، حيث أن العلاقة العكسية واضحة تماماً بين السعر والكميات المطلوبة من السلعة (أ)، أما العلاقة الطردية فواضحة أيضاً بين الكميات المعروضة من السلعة (أ) وبين الأسعار، حيث تزداد الكميات المعروضة بزيادة السعر.

كما يتبين من الجدول السابق أن هناك سعراً وحيداً تتقابل عنده رغبات المشترين مع رغبات البائعين وهو (40000) ل.س للطن الواحد من السلعة (أ)، وعند هذا السعر يطلب المشترون (2800) طن وهي نفس الكمية التي يرغب البائعون بعرضها في السوق، وهذا السعر ما يطلق عليه

سعر التوازن، ومن خصائص هذا السعر أنه يسوّي بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من السلعة في السوق الحرة ، كما أن هذا السعر تتوازن عنده قوى الطلب من جانب المشترين وقوى العرض من جانب البائعين أو المنتجين.

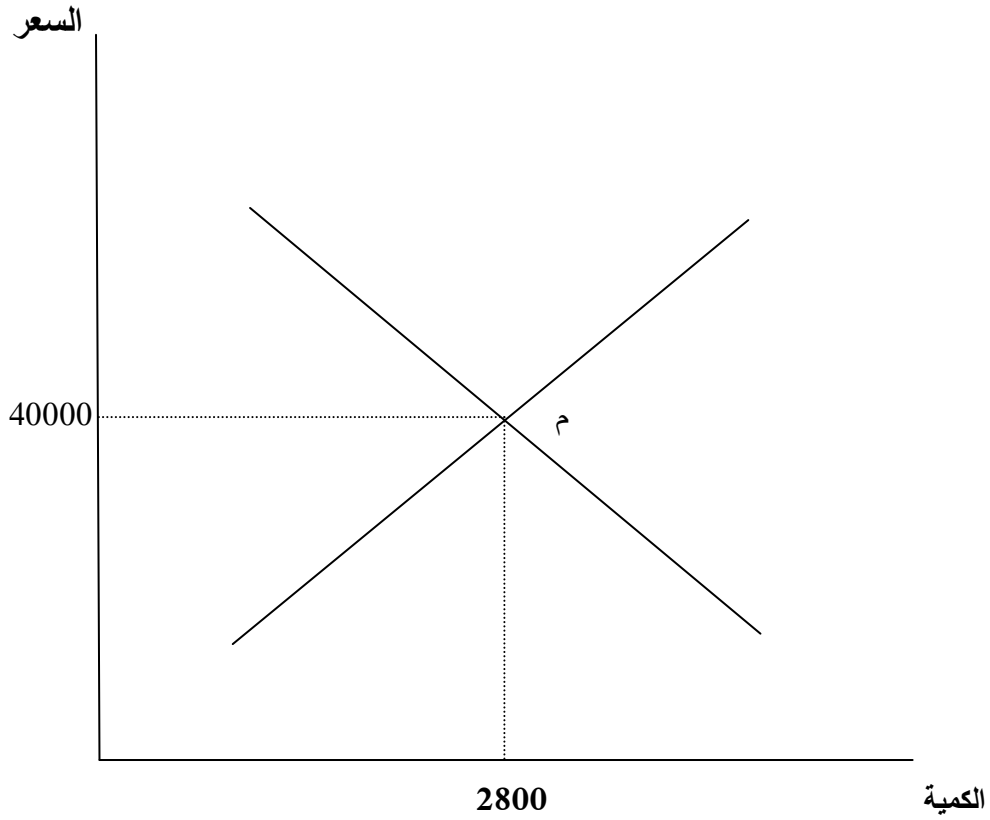
فإذا حدث أي انحراف في السعر عن سعر التوازن فإن هناك قوى تعود به مرة أخرى إلى سعر التوازن، فلو فرضنا أن السعر للطن انحرف بزيادة إلى أن أصبح (50000) ليرة سورية للطن عندها تصبح رغبات المشترين غير متفقة مع رغبات البائعين، حيث يرغب البائعون عند هذا السعر الجديد بعرض (3600) طن من السلعة (أ)، بينما لا يرغب المشترون إلا بشراء (2400) طن من السلعة وبتعبير آخر تصبح الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة عند هذا السعر الجديد في السوق، وفي هذه الحالة يضطر البائعون إلى سحب وتخزين جزء من الكمية المعروضة في السوق، وبنفس الوقت يعملون على تخفيض سعر الطن قليلاً حتى يستقر في النهاية عند سعر التوازن الأصلي (40000) ليرة سورية للطن .

ولو حدث أن انخفض السعر إلى أقل من السعر التوازني حيث أصبح سعر الطن (20000) ليرة سورية، فإن هذا السعر لا يتفق ورغبات كل من البائعين والمشترين؛ إذ أن البائعين لا يستطيعون إلا عرض (1500) طن فقط من السلعة (أ)، بينما يرغب المشترون بشراء الكمية (3600) طن وعلى هذا الأساس فإن المشترين يتنافسون فيما بينهم للحصول على الكميات المطلوبة من قبلهم ، مما يؤدي إلى طلبها بسعر أعلى من أجل إغراء البائعين على تأمين الكميات اللازمة، وهكذا لا بد من رفع السعر حتى يستقر في النهاية عند سعر التوازن الأصلي الذي تتفق فيه رغبات كل من الطرفين .

إذاً يمكن القول بأن السعر الذي يسود في السوق الحرة هو السعر التوازني، وعند هذا السعر تكون الكمية المطلوبة مساوية تماماً للكمية المعروضة، وأن أي سعر أعلى من السعر التوازني لا بد أن ينخفض إليه بسبب تنافس المنتجين، كما أن أي سعر أقل من السعر التوازني لا بد أن يرتفع إليه بسبب تنافس المشترين؛ هذا يعني أن أي اختلال يحدث في توازن السوق التنافسية الحرة يرجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب، فإذا تغلبت قوى العرض على قوى الطلب؛ أي ازدادت الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة في السوق عند سعر معين فإن هذا السعر سوف يميل إلى الانخفاض، أما إذا تغلبت قوى الطلب على العرض؛ أي ازدادت الكميات المطلوبة عن المعروضة في السوق عند سعر

معين فإن هذا السعر سوف يميل إلى الارتفاع، وإذا تعادلت القوى عند سعر معين فسوف يثبت عند نفس المستوى .

هذا ويمكن تصوير الجدول السابق بشكل بياني على النحو الآتي :



أثر تغير الطلب والعرض على السعر

1- أثر تغير ظروف الطلب مع بقاء ظروف العرض ثابتة

إن زيادة الطلب مع بقاء العرض على ما هو عليه يؤدي إلى ارتفاع السعر مع زيادة الكميات المباعة من السلعة بسعر التوازن الجديد عما كانت عليه في الوضع الأصلي، كذلك نقصان الطلب مع بقاء العرض على ما هو عليه يؤدي إلى انخفاض السعر عن السعر الأصلي، كما أن الكميات المباعة بالسعر التوازني الجديد تكون أقل منها في حالة الوضع الأصلي .

2- أثر تغير ظروف العرض مع بقاء ظروف الطلب ثابتة

إن زيادة العرض مع بقاء الطلب على حاله يؤدي إلى انخفاض السعر من ناحية وزيادة الكمية التوازنية من ناحية أخرى ، كذلك انخفاض العرض لسلعة معينة مع بقاء الطلب عليها ثابتاً يؤدي إلى ارتفاع السعر من ناحية وانخفاض الكمية التوازنية (الكمية المطلوبة والمعروضة) من ناحية أخرى .

3- أثر تغير ظروف الطلب والعرض معاً

أ – زيادة الطلب والعرض معاً : إذا كانت زيادة الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة (الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة) أما إذا زاد العرض بنسبة أكبر من زيادة الطلب فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة، وإذا زاد الطلب بنفس النسبة التي يزيد فيها العرض فإن السعر التوازني الجديد يبقى ثابتاً ويساوي السعر التوازني الأصلي، اما الكمية التوازنية فإنها تزيد عما كانت عليه أصلاً .

ب- انخفاض الطلب والعرض معاً : إذا انخفض الطلب بنسبة أكبر من نسبة انخفاض العرض فإن السعر التوازني الجديد سوف يقل عن السعر الأصلي، كما أن الكمية التوازنية الجديدة تقل عما كانت عليه أصلاً، أما إذا انخفض العرض بنسبة أكبر من انخفاض الطلب فإن السعر التوازني الجديد سيكون أعلى من السعر الأصلي وبنفس الوقت تقل الكمية التوازنية الجديدة عما كانت عليه أصلاً، وإذا كانت نسبة انخفاض الطلب بنفس نسبة انخفاض العرض فإن السعر التوازني سيبقى كما هو أصلاً ، بينما تقل الكمية التوازنية الجديدة عن الأصل .

ج – زيادة الطلب وانخفاض العرض معاً : إن هذه الحالة تؤدي إلى رفع السعر التوازني الجديد عما كان عليه أصلاً قبل التغير، أما الكمية التوازنية الجديدة فقد تكون أكبر من الكمية التوازنية الأصلية في حالة زيادة الطلب بنسبة أكبر من انخفاض العرض، أو قد تكون أقل في حالة زيادة الطلب بنسبة أقل من انخفاض العرض .

د – انخفاض الطلب وزيادة العرض معاً : في هذه الحالة سيكون السعر التوازني الجديد أقل عما كان عليه أصلاً قبل التغير، أما الكمية التوازنية الجديدة فقد تكون أقل من الكمية التوازنية الأصلية في حالة انخفاض الطلب بنسبة أكبر من نسبة زيادة العرض، أو قد تكون أكبر من الكمية الأصلية في حالة انخفاض الطلب بنسبة أقل من نسبة زيادة العرض .

المراجع

1- حسين، رعد جعفر (2014) – محاضرات في مادة الاقتصاد الزراعي . (عن الشابكة تاريخ الزيارة 2018/9/20)

2- العلي، جمال مصطفى – محاضرات غير منشورة في الاقتصاد الزراعي، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة البعث .