

المبحث الثاني علاقات العرض ومرونة العرض

بعد أن رأينا علاقات الطلب في دراستنا لدالة الطلب الفردي الكلي ومرونة الطلب، يتعين رؤية وتحليل علاقات العرض باعتبار أن دالة العرض هي الجانب المقابل والثاني الذي يلزم التعرف عليه بغرض التوصل إلى تكون أثمان السوق طبقاً لمنطق النظرية الحدية. ويتعلق مفهوم العرض بالموارد الاقتصادية الموجودة والتكنولوجيا المطبقة، أى بكل ما يتعلق بالعملية الإنتاجية من كافة النواحي وخاصة الفنية وهذا يخرج عن إطار اهتمامات النظرية الاقتصادية، ولذا نعتبرها من قبيل المعطيات.

وفي دراسة علاقات العرض سوف نحاول إتباع نفس طريقة التحليل التي درسنا من خلالها علاقات الطلب، وذلك حرصاً على إبراز مدى التقابل بين علاقات الطلب وعلاقات العرض، من حيث التقسيم، والاصطلاحات الفنية المستخدمة، والعوامل المحددة والمؤثرة.

وعلى ذلك فإن التعرف على علاقات العرض يقتضى رؤية وتحليل العرض الفردي ثم عرض السوق أو العرض الكلي، وبعد ذلك مرونة العرض، لذلك سنبحث علاقات العرض في مطلبين:

المطلب الأول: العرض الفردي والعرض الكلي أو دالة العرض.

المطلب الثاني: مرونة العرض.

المطلب الأول: العرض الفردي والعرض الكلي (دالة العرض):

لكي يتسنى لنا التعرف على دالة العرض والعوامل التي تحددها بمحاولة التعبير عنها رقمياً وبيانياً.

١. تعريف العرض الفردي وعلاقته بالفترة الزمنية، العوامل التي تحدده.
٢. العرض والتمن (قانون العرض، جدول العرض، منحنى العرض).
٣. العرض وظروف العرض.
٤. العرض الكلي أو عرض السوق.

أولاً: تعريف العرض الفردي وعلاقته بالفترة الزمنية والعوامل التي تحدده:

(أ) : تعريف العرض الفردي:

العرض الفردي هو الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة ما، والتي يرغب ويستطيع المنتج أو المنظم أو المشروع عرضها للبيع، أى يكون على استعداد لطرحها في السوق عند الأثمان المختلفة خلال فترة زمنية محددة.

من الواضح أن العرض يبين العلاقة بين كل ثمن وبين الكمية التي يستعد المنتجون لبيعها عند هذا الثمن، فالعرض هو نوع من العلاقة الدالية بين الثمن والكمية التي يتم بيعها، أى الكمية

المعروضة، فالعرض عند ثمن معين يختلف عن العرض عند ثمن آخر، كما أن العرض في وقت ما يختلف عن العرض في وقت آخر. ولاشك في أهمية عنصر الزمن في تحديد العرض، نذك أن العرض يتوقف على الإنتاج، والإنتاج يحتاج إلى فترة قد تقصر وقد تطول، ولذا فإن قدرة المنتجين على زيادة العرض تتوقف على طول المدة أو الفترة الزمنية.

(ب) : علاقة العرض بالفترة الزمنية:

يعتبر الزمن من أهم العوامل التي تؤثر في العرض، ونفس الفترة الزمنية من حيث تأثيرها على العرض إلى الفترة القصيرة جداً، والفترة القصيرة، والفترة الطويلة.

١ - الفترة القصيرة جداً: هي تلك التي لا تسمح بإجراء أى تغيير في الإنتاج، ومن ثم التعبير في الكمية المعروضة يتوقف على التغيير في المخزون.

٢ - الفترة القصيرة: هي التي تسمح بإجراء تعديلات في الإنتاج عن طريق تغيير العناصر الصغيرة للإنتاج وعدم إمكانية تغيير العناصر الثابتة، أى زيادة الإنتاج أو إنقاظه دون تغيير في الطاقة الإنتاجية.

٣ - الفترة الطويلة: وهي التي تسمح بإجراء كافة التغييرات بتغيير عناصر الإنتاج المتغيرة، والثابتة بما في ذلك التغيير في الطاقة الإنتاجية، وانتقال عناصر الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة.

والفترة الزمنية لاتعنى تحديد زمني بالمعنى المعروف سنة أو عدة شهور أو أسابيع وإنما تعنى مجموعة من الاعتبارات والظروف التي تبين مدى قدرة المنتج أو المشروع محدودة مما يجعل إمكانية التغيير محدودة جداً، نقول أننا في الفترة القصيرة جداً حتى لو استمرت هذه الاعتبارات والظروف سنوات. أما إذا كانت قدرة المنتج كبيرة وغير محدودة مما يجعل إمكانية التغيير يسيرة نقول أننا في الفترة الطويلة حتى ولو تم ذلك في أسابيع، فالفترة الزمنية تعنى هنا إطار وأداة للتحليل، أكثر منها واقعة زمنية.

ثالثاً: العوامل التي تحدد العرض الفردي:

يتحدد العرض الفردي أى الكمية المعروضة من سلعة ما في فترة زمنية محددة بمجموعة من العوامل تؤثر عليه مجتمعة، وإن كان كل عامل يؤثر على العرض بطريقة ما وفى اتجاه معين. وتتمثل هذه العوامل المحددة للعرض في ثمن السلعة المعروضة موضوع البحث وأثمان السلع الأخرى، وأثمان عناصر الإنتاج، وهنك المشروع أو أهداف المنتجين وحالة الفن الإنتاجي أو التكنولوجيا. وهكذا تكون الكمية المعروضة أو العرض هو المتغير التابع، وتكون العوامل السابق تحديدها هي المتغيرات المستقلة.

وإذا كانت السلعة موضوع البحث هي السلعة أ وعبرنا عن عرض هذه السلعة بالرمز ع ١، وثمان هذه السلعة ث ١، فانه مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، فإن الدالة البسيطة تعبر عن العلاقة بين الكمية المعروضة ومتغير واحد فقط هو ثمن السلعة كما يلي: ع ١ = د (ث ١)

ثانياً: العرض الفردي، وقانون العرض، وجدول العرض، ومنحنى العرض:

رأينا دالة العرض الفردي، وكيف أنها دالة مركبة، أى تعبر عن علاقة دالية مركبة بين العرض أو الكمية المعروضة كمتغير تابع ومجموعة من المتغيرات المستقلة التي تعمل جميعها لتحديد هذا العرض، ومن ثم يتعين أخذها جميعاً في الاعتبار في نفس الوقت.

غير أننا نصل إلى قانون مبسط للعرض مثلما طبقناه بالنسبة لقانون الطلب سنلجأ إلى عزل المتغيرات المستقلة عن بعضها البعض باستخدام أسلوب التجريد في التحليل الإقتصادي ودراسة العرض أو الكمية المعروضة كدالة لكل متغير منها على حدة وافترض أن كافة المتغيرات المستقلة الأخرى تظل ثابتة، أى بقاء العوامل الأخرى على حالها، وإذا كنا نبحث العلاقة بين العرض وثمان السلعة فقط نكون بصدد دراسة قانون العرض أى عرض السلعة وعلاقته بالثمان، كما يلي:

(أ): قانون العرض:

إن العرض كالطلب عبارة عن بناء نظري لعلاقات ممكنة، وليس تعبيراً عن واقعة متحققة بالفعل، فالعرض مجموعة من الفروض لأثمان وما يقابلها من الكميات التي تعرض عند هذه الأثمان، أما الكمية المعروضة فهي تمثل كمية حقيقية عرضت في ظل ظروف معينة، وإذا كان العرض يمثل علاقة بين أثمان افتراضية والكميات المقابلة لها، فإن شكل هذه العلاقة يتضمن مضموناً علمياً محدداً وموضوعياً، ودراسة العرض نقصد بها معرفة مدى التأثير الذي يباشره الثمن كمتغير مستقل على الكمية المعروضة، ونعبر عن ذلك بقانون العرض أو جدول العرض أو منحنى العرض.

وعلى ذلك عندما يفترض الباحث أن ثمن السلعة المعروضة تمثل العامل الأساسي المستقل في تحديد الكمية المعروضة، وذلك مع افتراض ثبات العوامل الأخرى في فترة زمنية محددة بالنسبة لمنتج أو مشروع ما، فنجد أن هناك علاقة ارتباط دالية بين الكمية المعروضة وثمان هذه السلعة المعروضة، وتتوصل من ذلك إلى قانون أساسي يحكم هذه العلاقة يسمى قانون العرض. فقانون العرض يمثل إذن علاقة توضح الكميات المختلفة من السلعة المحددة التي يكون المنتج أو المشروع على استعداد لعرضها وبيعها عند الأثمان المختلفة لهذه السلعة، وذلك في خلال فترة زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى بخلاف الثمن ثابتة. ونجد أن مؤدى هذه العلاقة أو القانون توضح أن تغير ثمن السلعة في اتجاه معين يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بواسطة المنتج في نفس الاتجاه، أى كلما ارتفع ثمن السلعة المعروضة ازدادت الكمية المعروضة منها، والعكس كلما انخفض ثمن هذه السلعة قلت الكمية المعروضة منها مع ثبات العوامل الأخرى. وعلى ذلك العرض: علاقة الدالية بين الكمية المعروضة من هذه السلعة وثمانها هي علاقة طردية.

(ب): جدول العرض:

يمكن التعبير رقمياً عن قانون العرض السابق تقديمه في شكل جدول العرض وهو يمثل قائمة توضح الكميات المختلفة التي يكون المنتجون أو البائعون على استعداد لعرضها أو بيعها عند مختلف الأثمان التي نفترضها في فترة زمنية محددة، وهو كما الشأن بالنسبة لجدول الطلب يعتبر جدول ذو

طابع افتراضى من أجل دراسة التغييرات المحتملة في الكمية المعروضة من السلعة التي تحدث في مقابل تغييرات ممكنة في ثمن هذه السلعة، أى بعبارة أخرى دراسة العرض كدالة للثمن وحدة.

ويمكن تكوين جدول العرض الذي يوضح الكميات التي يكون المنتج على استعداد لعرضها وبيعها عند الأثمان المختلفة المفترضة لهذه السلعة كما يلي:

جدول (٦) : جدول العرض

الكمية المعروضة (ك) بالطن	الثمن (ث) بوحدة النقود (بالجنيه) للطن الواحد	
٥	٥٠	أ
١٠	١٠٠	ب
٢٠	١٥٠	ج
٢٥	٢٠٠	د
٣٠	٢٥٠	هـ
٣٥	٣٠٠	و
٤٠	٤٠٠	ل

وطبقاً للجدول فإنه اذا فترضنا أن ثمن الطن من السلعة المحددة ٥٠ جنيهاً، فإن المنتج يكون على استعداد لعرض كمية قليلة هي ٥ طن فقط، وإذا فترضنا أن الثمن ارتفع إلى ١٠٠ جنيه فسيكون المنتج على استعداد لعرض وبيع كمية أكبر أى ١٠ طن.

وهكذا كلما اتجهت الأثمان المفترضة إلى الارتفاع، كلما كان المنتج على استعداد لزيادة الكميات المعروضة للبيع، فعندما يصل الثمن إلى ٤٠٠ جنيه للطن من السلعة يكون المنتج على استعداد لعرض ٤٠ طن، أى أن العلاقة طردية موجبة بين الثمن والكمية المعروضة.

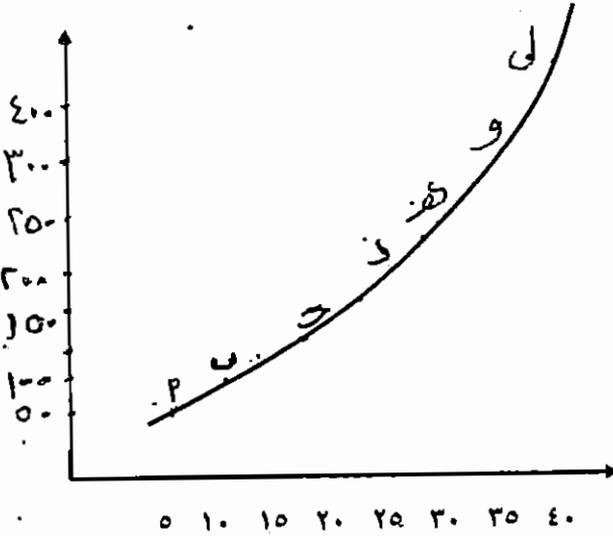
وهكذا يتضح أن العرض ما هو إلا تعبير حسابي رقمي عن قانون العرض، ويوضح أيضاً وجود علاقة دالية طردية بين الكمية المعروضة و ثمن السلعة، حيث كلما ارتفع ثمن هذه السلعة كلما زادت الكمية المعروضة، والعكس كلما انخفض نقصت الكمية المعروضة، وذلك مع افتراض ثبات العوامل الأخرى.

(ج) : منحني العرض:

يمكن كذلك التعبير عن قانون العرض ودالة العرض الفردي في شكل بياني، وذلك عن طريق التعبير البياني عن جدول العرض السابق بيانه، بأن نضع الأثمان (ث) على المحور الرأسي ونضع الكميات المختلفة (ك) على المحور الأفقي، ونتوصل إلى النقط الموضحة في الجدول وهي

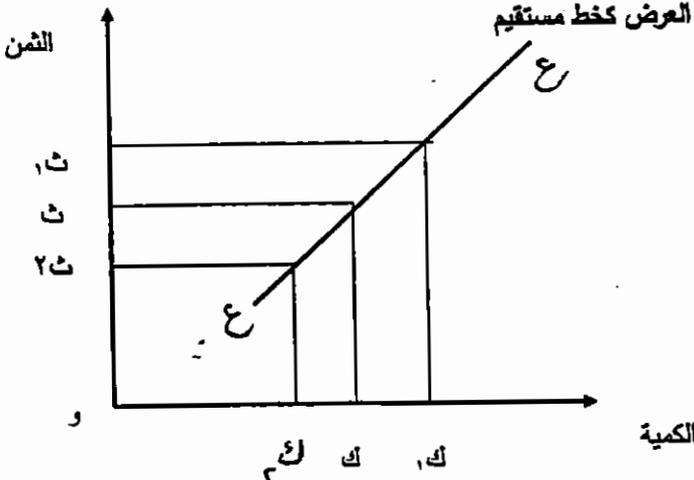
أ، ب، ج، د، هـ، و، ل، وأن كل نقطة كما رأينا تمثل الكمية التي يكون المنتج على استعداد لعرضها وبيعها عند الثمن الإقتراضى المحدد لها كما في الشكل التالي:

شكل (١٧) : منحى العرض



ويأتصال هذه النقط ببعضها البعض يمكن التعبير عن جدول العرض في شكل منحى متصل هـ ع، وهو يتجه من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين، ولأغراض التسهيل والتبسيط عادة ما نعتبر أن منحى العرض يأخذ شكل الخط المستقيم، كما في الشكل ومن الواضح أن الكمية المعروضة تتغير في نفس اتجاه تغير الثمن ن بحيث تزيد إلى ك_١ إذا ارتفع الثمن إلى ث_١، والعكس نقل هذه الكمية إلى ك_٢ إذا انخفض الثمن إلى ث_٢.

شكل (١٨) : منحى العرض كخط مستقيم



ومن ثم فإن منحنى العرض: ع ع يعبر عن الكميات المختلفة التي يكون المنتج أو البائع على استعداد لعرضها وبيعها عند الأثمان الافتراضية المختلفة من السلعة المحددة، وذلك في فترة زمنية محددة ومع بقاء العوامل أي المتغيرات الأخرى على حالها أي ثباتها، ويتضح من شكل المنحنى أن العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة من السلعة وثمان هذه السلعة هي علاقة طردية، وأن منحنى العرض ما هو إلا تعبير في شكل هندسي بياني عن قانون العرض.

(د): خصائص منحنى العرض:

تتمثل خصائص منحنى العرض فيما يلي:

١ - يتجه منحنى العرض من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين وتفسير ذلك ينتج عن العلاقة الدالية الطردية بين التغير في الثمن والتغير في الكمية المعروضة حيث أن ارتفاع الثمن يؤدي إلى زيادة " تمدد " الكمية المعروضة، وانخفاض الثمن يؤدي إلى نقص انكماش الكمية المعروضة، فالعلاقة طردية وموجبة، والدالة متزايدة ذات ميل موجب، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى.

٢ - لا يمكن التعبير عن منحنى العرض بنقطة أو بنقطتين على هذا عرضها، وإنما منحنى العرض بأكمله هو التعبير الهندسي عن دالة العرض، ومن ثم يتعين أن يشمل أو يتم التعبير عنه بمجموع النقاط على المنحنى، وهذا يؤكد ما سبق ذكره من أن العرض يمثل علاقة بين أثمان افتراضية وكميات مقابلة لها، ولا يمثل كمية واحدة عند ثمن معين، فالعرض ومنحنى العرض يمثل كل الكميات المعروضة عند كل الأثمان الممكنة

٣ - أن منحنى العرض يكون بمثابة خط فاصل بين الكميات التي يمكن عرضها، والكميات التي لا يمكن عرضها، فهو يبين الحد الأدنى لما يقبل المنتجون عرضه عند ثمن معين أي أن كافة الكميات التي تقع تحت المنحنى تكون كميات لا يقبل المنتجون عرضها، وعلى العكس فإن الكميات المعروضة الواقعة فوق المنحنى يمكن عرضها عند أثمانها.

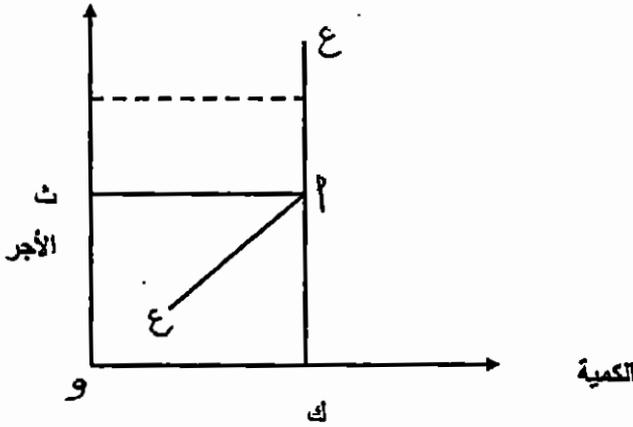
٤ - منحنى العرض لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين هما ثمن السلعة المحددة والكمية التي يكون المنتج على استعداد لعرضها عند الثمن المقابل، ولكن كما رأينا فإن الكمية المعروضة لا تتوقف على الثمن فقط وإنما تتوقف على عناصر أخرى وهي أثمان عناصر الإنتاج وأثمان السلع الأخرى والفن الإنتاجي وهدف المنتجين. وهذه جميعاً نفترض ثباتها، ونركز فقط على العلاقة بين تغيرات الأثمان وتغيرات الكميات المعروضة.

(هـ): الحالات الاستثنائية لقانون العرض:

رأينا أن العلاقة بين ثمن السلعة والكميات المعروضة هي علاقة دالية طردية موجبة وذلك يمثل القاعدة العامة والحالات الغالبة ومع ذلك، كما في قانون الطلب، توجد استثناءات لهذه القاعدة العامة ولشكل منحنى العرض السابق بيانه يمكن بيانها فيما يلي:

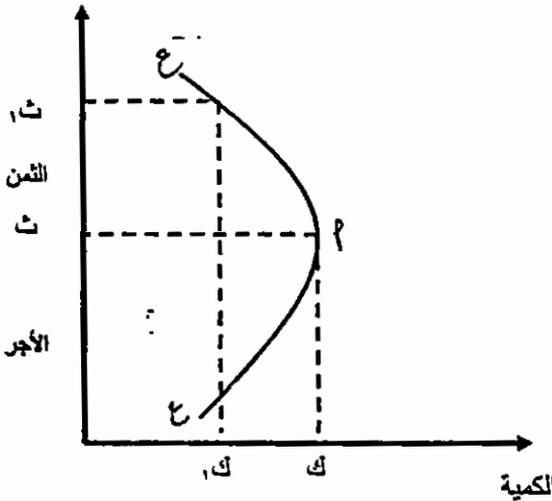
١ - حالة العرض الثابت: وهى تلك التي يمكن فيها زيادة الكمية المعروضة رغم ارتفاع الثمن، ويمكن أن نجد ذلك بالنسبة لعناصر الإنتاج اذا نظرنا إليها في مجموعها، فحجم العمل، أو مساحة الأراضي الزراعية، أو أراضى البناء في داخل مدينة أو قرية محددة لا يمكن زيادتها بعد حد معين رغم ارتفاع أثمانها، ولكن ذلك لا يكون صحيحاً اذا نظرنا إلى عرض نوع معين منها لاستخدام معين كعمال الزراعة أو البناء. إذ يمكن أن يزيد عدد القوى العاملة المعروضة منهم مع ارتفاع أجورهم. ويمكن بيان العرض الثابت في الشكل حتى النقطة أ، وبعدها لا يمكن زيادة الكمية رغم ارتفاع الثمن ويأخذ منحنى العرض من النقطة أ شكل خط مستقيم، وينطبق ذلك في الفترة القصيرة حيث لا يمكن تغيير الإنتاج.

شكل (١٩) : حالة العرض الثابت



٢ - حالة العرض الملتوى: وهى تلك الحالة التي نجد فيها أن الكمية المعروضة تنقص بعد حد معين مع ارتفاع الثمن ويكون منحنى العرض في هذه الحالة متراجعاً أو ملتوياً، كما في الشكل التالي:

شكل (٢٠) : حالة منحنى العرض الملتوى أو المنعكس



وكمثال على ذلك العامل الذي يكون على استعداد لزيادة عرضه من ساعات العمل حتى يحصل على القدر من الدخل الذي يكفيه وذلك حتى يصل إلى النقطة أ، وعندما يكون ثمن قوة العمل الأجر، ث ولكنه بعد ذلك يعمل على إنقاص عرضه من ساعات العمل إذا ما ارتفع أجره، فإذا ما وصل إلى ث، يكون على استعداد لإنقاص الكمية المعروضة من عمله إلى ك، لأنه يكون قد حصل على المقدار من الدخل الذي يكفيه، وأصبح يوازن بين زيادة الأجر وما قد يترتب على ذلك من تعب نتيجة زيادة ساعات العمل، ويفضل زيادة ساعات الراحة، أي يعمل أقل من ارتفاع الأجر ويتعلق هذا الاستثناء بحالات فردية أي العرض الفردي، ولا يصدق على مجموع العارضين أو المنتجين أي العرض الكلي.

وبالنسبة للتوقعات فمن المتصور كاستثناء في بعض الحالات أن يتم عرض كميات متزايدة من السلعة أو الخدمة عند نفس الثمن أو حتى ثمن أقل، أي تكون العلاقة عكسية بين الكمية المعروضة والثمن، ويتحقق ذلك عندما يرغب المنتج أو البائع أن يحصل على دخل معين نتيجة لبيعه سلعة في السوق، فإذا كان ثمنها منخفضاً عما كان يتوقعه فإنه يزيد الكمية المعروضة بالقدر الذي يحقق له الدخل الذي يريده وهكذا تكون العلاقة بين الكمية المعروضة وثمان هذه السلعة هي علاقة عكسية خلافاً للقاعدة العامة الذي تكون فيه طردية.

٣ - حالة التوقعات: حيث قد يؤدي ارتفاع الأثمان إلى توقع المزيد من الارتفاع في الأثمان إلى توقع المزيد من الارتفاع في الأثمان ومن ثم تنقص الكمية المعروضة، وعلى العكس قد يؤدي انخفاض الأثمان إلى توقع المزيد من الانخفاض ومن ثم تزيد الكمية المعروضة، وهذه هي أحوال المضاربة. والتي قد تكون لها أهمية خاصة في بعض الظروف غير الطبيعية كالحروب والأزمات، غير أنها لا تعتبر استثناء حقيقي حيث أن الأثمان المؤثرة في سلوك العارضين ليست الأثمان الجارية وإنما الأثمان المتوقعة ويأخذ بالنسبة لها منحني العرض شكله العادي، كذلك ينبغي ملاحظة أنه لا يمكن الاستمرار إلى ما لانهاية في هذا السلوك، فالمضاربة بطبيعتها مؤقتة.

ثالثاً: العرض وظروف العرض:

رأينا أن الكمية المعروضة من سلعة محددة في فترة زمنية محددة لا تتوقف على ثمن السلعة فقط وإنما تتوقف أيضاً على عديد من المتغيرات الأخرى المستقلة، كأثمان عناصر الإنتاج أو ما يطلق عليه نقطة الإنتاج، وأثمان السلع الأخرى، وحالة التكنولوجيا أو الفن الإنتاجي وأهداف المنتجين وريغياتهم، وقمنا برؤية وتحليل قانون العرض وبحث العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة وثمان السلعة مع افتراض ثبات المتغيرات والعوامل الأخرى.

ونهدف هنا إلى دراسة أثر هذه العوامل الأخرى على الكمية المعروضة والتي إصطلح على أن نطلق عليها اسم ظروف العرض، ثم نرى التفرقة بين التحرك على منحني العرض وانتقال منحني العرض بأكمله.

(أ): أثر العوامل الأخرى بخلاف ثمن السلعة على الكمية المعروضة:

لا شك أن الكمية المعروضة يتوقف على الكمية المنتجة، ومن ثم فإن العرض يرتبط بالإنتاج ويتوقف بالتالي على قرارات المنتجين والتي تعتمد على المقارنة بين النفقات والأثمان من ناحية، وعلى المقارنة بين الإنتاج في هذا الفرع أو غيره من ناحية أخرى، ولذلك فإن كافة الأمور التي تؤثر في قرارات المنتجين تؤثر بالضرورة في العرض وسنبحث أثر العوامل الآتية: تكلفة الإنتاج، مدى التقدم الفني، أثمان السلع المنافسة، عرض السلع المتكاملة، أهداف ورغبات المنتجين، وسنأخذ كل عامل على حدة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى بما فيها ثمن السلعة نفسه، وذلك كما يلي:

١ - هدف المشروع ورغبة المنتجين:

إذا كان الإنتاج يتم من أجل تحقيق الهدف الأساسي للمشروع في إطار التحليل الجزئي وفي ظل الاقتصاد الرأسمالي وهو تحقيق أقصى ربح نقدي، فعليه يكون من المنطقي أن يتوقف العرض على العوامل التي تحدد الربح، أي الفرق بين إجمالي إيرادات المشروع وإجمالي نفقات المشروع، ومن ثم فإن كل العوامل المتعلقة بالإيرادات، وكذلك تلك المتعلقة بالنفقات تؤثر في الكمية المعروضة من سلعة ما، كما أن رغبة المنتجين والعادات السائدة يكون لها دور في التأثير على الكمية المعروضة، فإذا اتجهت رغبة المنتجين في الاحتفاظ بسلعة ما سواء لأغراض الاستهلاك الذاتي وذلك فيما يتعلق بالسلع الزراعية كالحبوب ولخضراوات، أو لأغراض التخزين فيترتب على ذلك نقص الكمية المعروضة من السلعة، وعلى العكس إذا لم تتوافر أية رغبة للمنتجين في الاحتفاظ بالسلعة فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من السلعة.

٢ - تكلفة الإنتاج:

أهم العوامل التي تؤثر في العرض هي تكلفة الإنتاج، حيث أن استعداد المنتجين أو البائعين أو المشروعات لعرض كميات معينة عند أثمان معينة يتوقف على تكلفة الإنتاج التي يتحملونها، فكلما نقصت تكلفة الإنتاج زادت الكمية التي يقبلون على عرضها عند هذا الثمن، وكلما زادت هذه النفقة نقصت الكمية التي يقبلون عرضها عند هذا الثمن. وتتأثر نفقات الإنتاج بأثمان عناصر الإنتاج المكونة لها، فتريد هذه النفقات مع ارتفاع أثمان عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية، عمل وأرض ورأس المال، ويفرض ضرائب ورسوم جديدة على الإنتاج، أو زيادة قيمة الضرائب المفروضة، كما تقل نفقات الإنتاج بانخفاض أثمان عناصر الإنتاج وتخفيف عبء الضرائب أو منح إعانات للمنتجين.

٣ - مدى التقدم الفني وحالة التكنولوجيا:

تؤثر الفنون الإنتاجية والتكنولوجيا المطبقة بدرجة كبيرة على تكلفة الإنتاج، ومن ثم على الربح المتوقع، وتتغير بالتالي الكميات المعروضة من السلع المختلفة، فإذا تحدث تقدم فني ترتب عليه زيادة كفاءة عناصر الإنتاج المستخدمة كم أن معنى ذلك انخفاض نفقات الإنتاج من ثم يكون المنتجون على

استعداد لزيادة الكميات المعروضة من السلعة عند كل ثمن، والعكس يحدث في حالة استخدام فنون إنتاجية يترتب عليها زيادة نفقات الإنتاج.

٤ - أثمان السلع المتنافسة:

لا يقتصر قرار المنتج في مشروع معين على المقارنة بين تكلفة إنتاج السلعة وثمان البيع، أو الفرق بين النفقات والإيرادات، بل يأخذ في الاعتبار أيضا أثمان السلع الأخرى التي يستطيع إنتاجها بنفس القدر من وسائل ومستلزمات الإنتاج المتوافرة لديه ويطلق عليها السلع المتنافسة والبديلة، فالأرض الزراعية يمكن زراعتها بالخضراوات أو الفواكه، فإذا افترضنا أن نفقات الإنتاج واحدة أو متقاربة بالنسبة للمحاصيل التقليدية من جهة أو الخضراوات والفواكه من جهة أخرى، فإن الفلاح سوف يتجه إلى إنتاج المحصول ذا الثمن الأكثر ارتفاعا في كل مجموعة، ولذلك فإن ارتفاع أثمان السلع المتنافسة يؤدي إلى نقص الكميات المعروضة من ارتفاع أثمان السلع المتنافسة يؤدي إلى نقص الكميات المعروضة من السلعة المحددة والعكس صحيح يفرض ثبات العوامل الأخرى.

٥ - عرض السلع متكاملة:

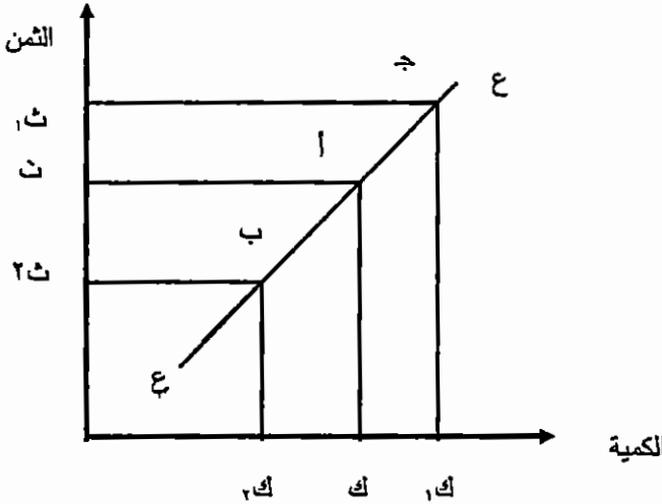
ويعنى ذلك السلع التي تنتج بالضرورة في نفس العملية الإنتاجية كإنتاج القطن وبزرة القطن ولحوم الأغنام والصوف، القمح والتبن، ونقول أن هذه السلع متكاملة لذلك فإن زيادة الكمية المعروضة من إحدى هذه السلع يؤدي إلى زيادة عرض السلع المتكاملة أو المرتبطة بها، والعكس صحيح، فعلى سبيل المثال فإن انخفاض الكميات المنتجة أو المعروض من القطن في محصول سنة معينة مثلا بنسبة ٥٠% يترتب عليه انخفاض في الكميات المنتجة والمعروضة من بزرة القطن وتأثير ذلك على صناعة الزيوت.

(ب) : التحرك على منحنى العرض وانتقال منحنى العرض:

رأينا كيف أن الكمية المعروضة كمتغير تابع تتوقف على عديد من العوامل الأخرى كمتغيرات مستقلة وهي ثمن السلعة نفسها، ونفقة الإنتاج، وأثمان السلع الأخرى، وأثمان عناصر الإنتاج، وهدف وإرادة المنتجين، ودرسنا أثر كل عامل على حده مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وقلنا إذا كنا بصدد دراسة العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة وثمان السلعة فقط نكون بصدد قانون العرض، وإذا كنا بصدد دراسة العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة والعوامل الأخرى بخلاف ثمن السلعة المعروضة، كنا بصدد ظروف العرض.

هذا ويمكن القول أنه في حالة دراسة العلاقة بين الكمية المعروضة وثمان السلعة فقط مع ثبات العوامل الأخرى، كما أسلفنا شرحه في قانون العرض، فإنه يمكن التعبير عن ذلك بالتحرك على نفس منحنى العرض كما في الشكل التالي فالانتقال من النقطة أ إلى النقطة ب نتيجة ارتفاع الثمن إلى ث_١ والذي ترتب عليه تمدد الكمية المعروضة إلى ك_١، والانتقال إلى النقطة ج نتيجة انخفاض الثمن إلى ث_٢ ترتب عليه تقلص وانكماش الكمية المعروضة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى.

شكل (٢١) : التحرك على منحنى العرض



في حالة دراسة العلاقة بين الكمية المعروضة والعوامل الأخرى المؤثرة بخلاف ثمن السلعة فإنه يمكن التعبير عن ذلك بانتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليمين (ع١ ع٢) إذا ترتب على ظروف العرض زيادة في الكميات المعروضة عند كل ثمن، وانتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار (ع٢ ع١) إذا ترتب على ذلك ظروف العروض نقص في الكميات المعروضة عند كل ثمن، وانتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار (ع٢ ع١) إذا ترتب على ذلك ظروف العرض نقص في الكميات المعروضة عند كل ثمن.

ثالثاً: العرض الكلي أو عرض السوق:

يتم التوصل إلى العرض الكلي أو عرض السوق بنفس الطريقة التي تم بها التوصل من الطلب الفردي إلى الطلب الكلي أو طلب السوق. فالعرض الكلي أو عرض السوق ما هو إلا مجموع عرض المنتجين الأفراد الذين يعرضون السلعة في السوق، ويمكن تعريفه إذن بأنه مجموع الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة ما والتي يرغب ويستطيع هؤلاء المنتجين أو البائعين، أي يكونوا على استعداد لطرحها في السوق عند الأثمان المختلفة خلال فترة زمنية محددة مع ثبات العوامل الأخرى.

هذا ويمكن التوصل إلى العرض الكلي عن طريق بناء جدول العرض الكلي من جداول عرض المنتجين الأفراد، ثم يتم التعبير البياني عن هذا الجدول للتوصل إلى منحنى العرض الكلي والذي هو عبارة عن تجميع أفقي لمحنيات عرض المنتجين الأفراد.

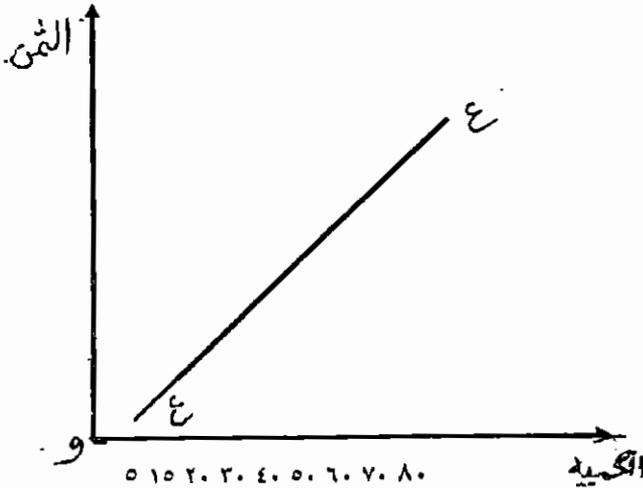
وبافتراض أن مجموع المنتجين أو البائعين هو ثلاثة فقط، ومن ثم يكون العرض الكلي أو عرض السوق هو مجموع عرض هؤلاء المنتجين في فترة زمنية محددة وعند الأثمان المختلفة، ومن ثم يمكن بناء جدول العرض الكلي كما يلي:

جدول (٧) : العرض الكلي أو عرض السوق

الكمية المعروضة في السوق أو العرض الكلي (١ + ب + ج)	الكمية التي يعرضها المنتج ج	الكمية التي يعرضها المنتج ب	الكمية التي يعرضها المنتج أ	الثمن بالجنيه للوحدة
٥	-	-	٥	٥٠
١٨	٣	٥	١٠	١٠٠
٣٠	٥	١٠	١٥	١٥٠
٤٥	١٠	١٥	٢٠	٢٠٠
٦٠	١٥	٢٠	٢٥	٢٥٠
٧٥	٢٠	٢٥	٣٠	٣٠٠

ويمكن بناء منحنى العرض الكلي أو عرض السوق طبقاً للجدول السابق، كما أنه عبارة عن تجميع منحنيات عرض المنتجين الأفراد كما في الشكل التالي:

شكل (٢٢) : العرض الكلي أو عرض السوق



ونجد أن منحنى العرض الكلي أو عرض السوق يأخذ نفس شكل منحنى العرض الفردي أي يتجه من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين وهذا يعني أن الكميات التي يكون المنتجون على

استعداد لعرضها في السوق تزيد مع ارتفاع الثمن السلعة والعكس نقل اذا انخفض ثمن السلعة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى، أى أن العلاقة بين العرض الكلى و ثمن السلعة علاقة طردية موجبة.

المطلب الثاني: مرونة العرض:

سوف نقوم بتقديم ودراسة مرونة العرض بنفس الطريقة التي تم تقديم مرونة الطلب بها مع ملاحظة أساسية هي التقديم المختصر لمرونة العرض اعتمادا على الدراسة التفصيلية لمرونة الطلب، وعلى ذلك سوف نقدم مرونة العرض في النقاط الآتية:

١. تعريف مرونة العرض ومعامل مرونة العرض.

٢. الحالات المختلفة لمرونة العرض.

أولاً: مرونة العرض:

(أ) : تعريف مرونة العرض ومعامل مرونة العرض:

مرونة العرض هي درجة استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما بالتغير نتيجة لتغيرات ثمن هذه السلعة وذلك في فترة زمنية محددة مع ثبات العوامل الأخرى. ومن ثم تعد مرونة العرض أحد المؤشرات التي توضح إمكانيات زيادة إنتاج السلعة وعرضها كنتيجة لزيادة في الثمن أو العكس إنقاص هذا الإنتاج والعرض كنتيجة لانخفاض الثمن.

(ب) : معامل مرونة العرض:

ويقصد به القيمة الحسابية أو العددية لمرونة العرض، وكما رأينا بالنسبة لمرونة الطلب، فإنه يتعين لقياس مرونة العرض أن نستخدم التغير النسبي وليس التغير المطلق، ومن ثم تكون مرونة العرض هي درجة التغير النسبي، أو نسبة التغير المئوية، الذي يحدث في الكمية المعروضة، والمتربط على التغير النسبي في الثمن. وعليه يكون:

معامل مرونة العرض = التغير النسبي في الكمية المعروضة / التغير النسبي في ثمن السلعة

= (التغير في الكمية المعروضة / الكمية الأصلية) ÷ (التغير في الثمن / الثمن الأصلي)

= (التغير في الكمية بالرموز، / الكمية الأصلية) ÷ (الثمن الأصلي / التغير في الثمن)

= (التغير في الكمية المعروضة / التغير في ثمن) × (الثمن / الكمية)

ويمكن التعبير عن ذلك بالرموز، فإذا رمزنا إلى معامل العرض مع، ونفس الرموز السابقة فإذن:

مع = ($\Delta ك / ك$) ÷ ($\Delta ث / ث$) = ($\Delta ك / ك$) × ($ث / \Delta ث$)

= ($\Delta ك / ك$) × ($ث / \Delta ث$)

وكمثال عددي إذا كانت الكمية المعروضة ١٠٠ وحدة عندما كان الثمن ٢٠ جنيه، وعندما تغير الثمن بالارتفاع فأصبح ٢٥ جنيه ترتب على ذلك أن زادت الكمية المعروضة وأصبحت ١٢٠ وحدة، فما هو معامل مرونة للعرض في هذه الحالة ؟

حيث أن ك = ١٠٠، ث = ٢٠، ك = ١٢٠، ث = ٢٥

$$\text{وأن } \epsilon = (\Delta \text{ ك} / \text{ك}) \times (\text{ث} / \text{ك}) = (\Delta \text{ ث} / \text{ث}) \times (\text{ك} / \text{ث}) = (٥ / ٢٠) \times (١٠٠ / ٢٠) = (٥ / ٤) = ١.٢٥$$

وحيث أن العلاقة أساساً بين الكمية المعروضة وثمان السلعة هي علاقة طردية موجبة ومن ثم فإنه من الطبيعي أن تكون مرونة العرض موجبة، أي معامل مرونة العرض تكون موجبة.

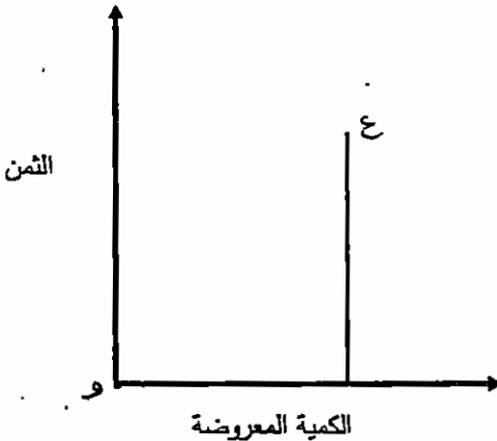
ثانياً: الحالات المختلفة لمرونة العرض:

كما رأينا في مرونة الطلب هناك حالات كذلك لمرونة العرض وهي: حالة العرض عديم المرونة، وحالة العرض كثير المرونة، وحالة العرض المتكافئ المرونة، وحالة العرض قليل المرونة وأخيراً حالة العرض لانتهائى المرونة، ومنزى كل حالة على حدة والتعبير البياني لها:

(أ): العرض عديم المرونة:

حيث تكون مرونة العرض مساوية للصفر وفى هذه الحالة فإنه لا يترتب على أى تغير فى الثمن مهما كانت نسبته، أحداث أى تغيير فى الكمية المعروضة من السلعة، أى أن التغير فى الثمن لا يؤدي إلى أى تغيير على الإطلاق فى الكمية المعروضة. ويأخذ منحنى العرض شكل الخط العمودي على المحور الأفقى والموازى للمحور الرأسي كما فى الشكل التالى وتكون $\epsilon = 0$ صفر

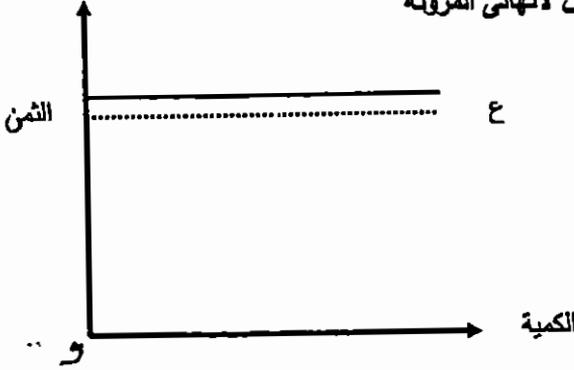
شكل (٢٢) مكرر: حالة العرض عديم المرونة



(ب): العرض لانتهائى المرونة:

حيث تكون مرونة العرض مساوية لما لانتهائى أى أن $\epsilon = \infty$ وفى هذه الحالة فإن تغير ما طفيف جداً فى الثمن سوف يؤدي إلى تغير غير محدود ولا نهائى فى الكمية المعروضة، ويعنى العرض لانتهائى المرونة استعداد المنتجين أو البائعين لبيع كل ما يطلبه السوق من السلعة عند ثمن معين و عدم استعدادهم لبيع أى كمية من السلعة عندما ينخفض الثمن ولو بنسبة صغيرة، ويأخذ منحنى العرض فى هذه الحالة شكل الخط المستقيم الموازى للمحور الأفقى كما فى الشكل التالى:

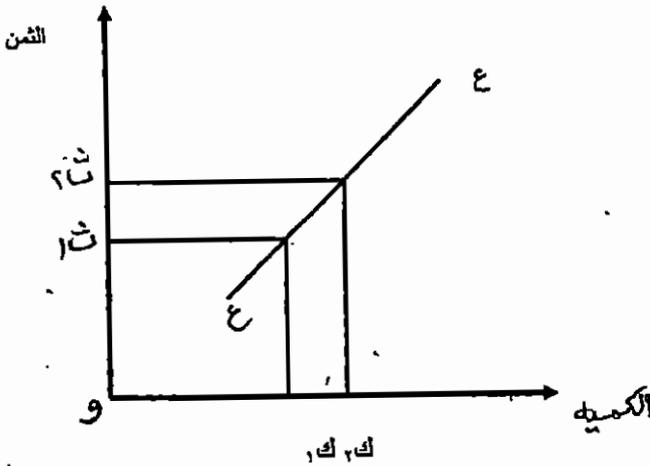
شكل (٢٣) : حالة العرض لانهاى المرونة



(ج) : العرض متكافئ المرونة:

فى حالة العرض متكافئ المرونة تكون مرونة العرض مساوية للواحد الصحيح، أى أن:

$m = 1$ ، وفى هذه الحالة فإن تغير الثمن بنسبة محددة يؤدي إلى تغير فى الكمية المعروضة بنفس النسبة تماماً، أى تغير مناسب فى الكمية ومساو تماماً للتغير فى الثمن، ويمكن التعبير البياني عن ذلك كما فى الشكل التالى:

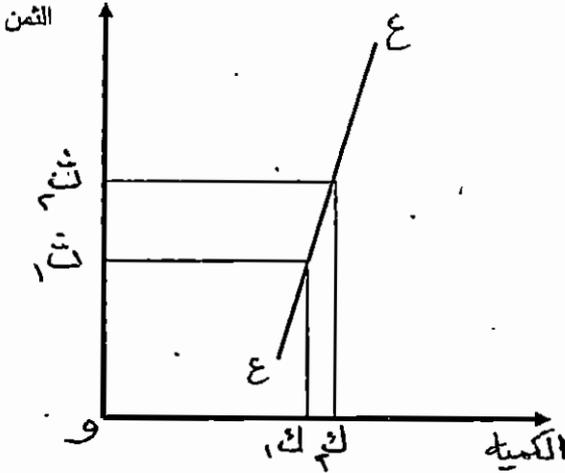


شكل (٢٤) : عرض متكافئ المرونة

(د) : العرض قليل المرونة:

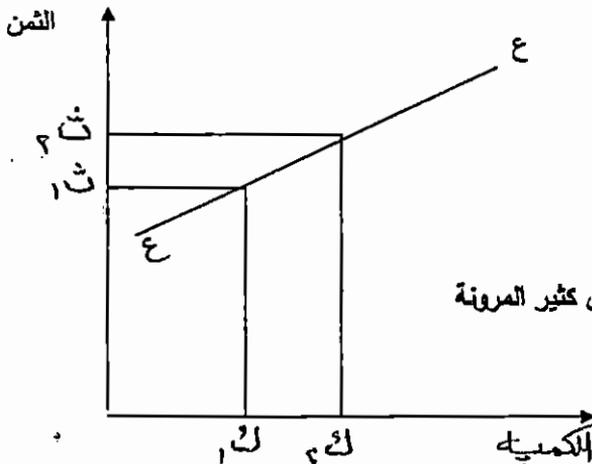
حيث تكون مرونة العرض أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح، أى أن $m < 1 < m < 0$ ، وفى هذه الحالة فإن تغير الثمن بنسبة محددة يؤدي إلى تغير مقابل فى الكمية المعروضة بنسبة أقل من نسبة تغير الثمن، ويمكن التعبير عن ذلك كما فى الشكل التالى:

شكل (٢٥) : حالة العرض قليل المرونة



(هـ) : حالة العرض كثير المرونة:

حيث تكون مرونة العرض أكبر من الواحد الصحيح وأقل من مالا نهائية، أى أن $\infty > م > ١$ وفى هذه الحالة فإن تغير الثمن بنسبة محدودة يؤدي إلى تغير مقابل في الكمية المعروضة بنسبة أكبر من نسبية تغير الثمن. ويمكن التعبير البياني عن ذلك في كما في الشكل، كما ذكرنا بالنسبة لمرونة الطلب، فإن الحالتين الأولى والثانية (م = ع = صفر، م = ع = ∞)



شكل (٢٦) : حالة العرض كثير المرونة

ويلاحظ أن حالى العرض عديم المرونة والعرض لانهاى المرونة تعدان حالتين استثنائيتين، أما الحالات الأخرى أى الثالثة والرابعة والخامسة، متكافئ المرونة وقليل المرونة وكثير المرونة، فتمثل الحالات الأساسية والغالبة في مجال الواقع العملي لمرونة العرض.

ثالثاً: العوامل المحددة لمرونة العرض:

ما هي العوامل المؤثرة والمحددة لمرونة العرض، ومن ثم تجعل مرونة العرض لبعض السلع كبيرة، وللبعض الآخر قليلة، وما هو تأثير الفترة الزمنية على عملية الإنتاج والعرض، وقد رأينا من قبل التقسيمات المختلفة لهذه الفترة الزمنية وتأثيرها على الكميات المعروضة، والفرق بين هذه الأخيرة والكميات المنتجة طبقاً لطبيعة السلع المنتجة والتغيرات في المخزن، والتساؤل الآن هو مدى تأثير ذلك كله على مرونة العرض، ويمكن تحديد أهم العوامل المحددة لهذه المرونة فيما يلي:

١ - أن عامل الفترة الزمنية يلعب دوراً هاماً في تحديد مرونة العرض، فهذه المرونة تزيد باستمرار مع طول الفترة الزمنية، وقد يصل الأمر إلى أن تكون مرونة العرض في الغالب منعقدة أى مساوية للصفر في الفترة القصيرة جداً، وتصبح هذه المرونة أكبر في الفترة القصيرة وبطبيعة الحال تصبح مرونة العرض أكبر كثيراً في الفترة القصيرة، ويرجع ذلك إلى إمكانيات إدخال تعديلات في الإنتاج ومن ثم في الكميات المعروضة تبعاً لطول الفترة الزمنية.

٢ - يمكن القول بصفة عامة أن مرونة العرض تتوقف بصفة عامة من ناحية على مدى السهولة التي يستطيع بها كل مشروع أن يزيد من عرضه الفردي، ومن ناحية أخرى على مدى السهولة التي تتمكن بها عناصر الإنتاج من الانتقال بين الفروع الإنتاجية المختلفة، وهذا بدوره يتوقف على مدى مرونة عرض عناصر الإنتاج النادرة ومدى إمكانية الإحلال بين العناصر النادرة والعناصر الأقل ندرة في الإنتاج، وهذه الأمور تختلف بحسب الفترة الزمنية المأخوذة في الاعتبار:

أ - في الفترة القصيرة جداً:

حيث لا يمكن زيادة الإنتاج، فإن التغير في عرض السلعة يتوقف على تغيرات المخزون، ولذلك تتوقف مرونة العرض في هذه الفترة على مدى إمكان تخزين السلعة فلا شك أن هذه المرونة تكون أكبر بالنسبة للسلع القابلة للتخزين عنها بالنسبة للسلع غير القابلة للتخزين حيث يمكن زيادة الكميات المعروضة من الأولى، عند ارتفاع الأثمان والعكس عند الانخفاض، أما بالنسبة للثانية فلا يمكن تغيير الكميات المعروضة منها ومن ثم تكون مرونة عرضها قليلة أو منعقدة، كما يتوقف الأمر على حجم المخزون من السلعة، ومن الطبيعي أن إمكانية التخزين ترتبط بخصائص السلعة من ناحية ونفقات التخزين من ناحية أخرى.

ب - في الفترة القصيرة والفترة الطويلة:

حيث يمكن تغيير الكميات المعروضة عن طريق تغيير حجم الإنتاج من ناحية، وحجم الطاقة الإنتاجية ذاتها من عناصر ثابتة وعناصر متغيرة في الفترة الطويلة من ناحية أخرى وذلك عن طريق انتقال عناصر الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة، ولا شك أنه كلما طالقت الفترة الزمنية كلما أمكن التحكم

أكثر في الكميات المعروضة من السلعة ولذلك تزيد مرونة العرض مع طول الفترة الزمنية، حيث يمكن تعديل الطاقة الإنتاجية وتوفير عناصر الإنتاج اللازمة.

ومن الطبيعي أن هناك حدود على مرونة العرض، وهي ترجع في نهاية الأمر إلى القيود المتعلقة بحجم الموارد المتاحة من ناحية، والبن الإنتاجي والتكنولوجيا من ناحية أخرى، ونلاحظ انتقال عناصر الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة يعنى من زاوية العرض وبالنسبة بهذه السلعة أو تلك، وهذا يعنى أن مرونة العرض تتوقف في نهاية الأمر على مدى توافر بدائل لعناصر الإنتاج المتغيرة والثابتة بحيث تنتقل بينها أى بين الفروع الإنتاجية بسهولة، وفى هذه الحدود يمكن أن نرى وجهاً للتشابه بين العوامل المحددة لمرونة الطلب، ولمرونة العرض:

رابعاً: أهمية مرونة العرض:

لمرونة العرض كما لمرونة الطلب أهمية اقتصادية، إذا أنها تحدد سلطة البائعين في تحديد الثمن كما أنها تحدد مدى تقلبات الأثمان، وكذلك من يتحمل عبء الضريبة وحصيلتها.

أ - مرونة العرض وتحديد الثمن:

إذا كان عرض السلعة مرناً أمكن للبائعين التحكم في الثمن عن طريق التحكم في الكميات المعروضة من السلعة، فيستطيعون التقليل من الكميات المعروضة في حالة العرض المرن فيرتفع الثمن، ولذا ففي حالة العرض المرن تكون سلطة البائعين كبيرة في تحديد الثمن، أما إذا كان العرض غير مرن فإن سلطتهم في التحكم في الكميات المعروضة وبالتالي في تحديد الثمن تكون محدودة.

ب - مرونة العرض وتقلبات الأثمان:

تلعب مرونة العرض دوراً مماثلاً لمرونة الطلب في تحديد مدى تقلبات الأثمان، ذلك أن هذه التقلبات تكون محدودة في حالة العرض المرن، وتكون كبيرة في حالة العرض غير المرن، فإذا كان العرض مرناً فإن المنتج أو البائع يستطيع التحكم بقدر أكبر في الكمية المعروضة، وبالتالي يعمل على الحد من انخفاض أو ارتفاع الأثمان كما يتفق ومصطلحه أمّا إذا كان العرض غير مرن فإن التغير في الثمن ولو كان كبيراً لا يقابله إلا تغير يسير في الكمية المعروضة، ومن ثم لا يوجد من جانب العرض ما يحد من ارتفاع أو انخفاض الثمن، ولهذا تكون تقلبات الأثمان كبيرة في هذه الحالة.

ج - مرونة العرض وعبء الضريبة:

يتوقف تحديد من يتحمل عبء الضريبة على مدى مرونة عرض السلعة، ففي حالة فرض الضريبة على سلعة عرضها مرن مرونة لانهائية، فإن البائعين يستطيعون أن ينقلوا عبء الضريبة كله على المشتري، إذ يلجأون إلى تخفيض الكميات المعروضة وبالتالي رفع الثمن بما يتضمن عبء الضريبة كله، أما إذا كان عرض السلعة عديم المرونة، فإن البائعين أو المنتجين يكونون غير قادرين على التحكم في العرض، ومن ثم لا يستطيعون أن ينقلوا جزء من الضريبة إلى المشتري. وقد رأينا أن هاتين الحالتين تعتبران استثنائيتين بالنسبة لمرونة الطلب وكذلك بالنسبة لمرونة العرض، فالغالب أن يكون العرض مرناً أو غير مرن، فإذا كان العرض مرن قل نصيب المنتج أو البائع من عبء الضريبة وزاد

نصيب المشتري، أما إذا كان العرض غير مرن أو قليل المرونة ارتفع نصيب البائع من عبء الضريبة وقل نصيب المشتري منها.

ويمكن القول بصفة عامة أن عرض السلع الزراعية يتميز بقلّة المرونة عن عرض السلع الصناعية، وعليه فإن قدرة المنتج الصناعي على نقل الضريبة إلى المستهلك أى المشتري أكبر من قدرة المنتج الزراعي على ذلك، كذلك لما كانت درجة مرونة العرض تتجه إلى التزايد في الفترة الطويلة، فإن قدرة على نقل عبء الضريبة إلى المستهلكين تزيد في الفترة الطويلة.

ويجب أن نأخذ في الاعتبار أن مسألة توزيع عبء الضريبة بين المنتج والمستهلك أو البائع والمشتري تتوقف بالإضافة إلى درجة مرونة العرض على درجة مرونة الطلب، ومن ثم فإن تقسيم عبء الضريبة بين البائع أو المنتج والمشتري أو المستهلك يتوقف على مدى مرونة كل من العرض والطلب، فإذا كانت مرونة العرض أكبر من مرونة الطلب تحمل المشتري قدرًا أكبر مما يتحمله البائع، أو إذا كانت مرونة الطلب أكبر من مرونة العرض تحمل المشتري قدرًا أقل مما يتحمله البائع.

المبحث الثالث

توازن المنتج

يتناول المبحث الثالث شرح توازن المنتج في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: علاقات الإنتاج.

المطلب الثاني: توازن المنتج.

المطلب الأول: علاقات الإنتاج:

نتناول في هذا المبحث العلاقات التي تربط بين مستلزمات الإنتاج والكمية المنتجة من السلع المختلفة. ونتناول موضوعات دالة الإنتاج وقوانين الإنتاجية وقوانين الغلة بالنسبة للحجم.

أولاً: دالة الإنتاج:

تعرف دالة الإنتاج علي أنها تلك العلاقة الفنية التي تربط بين كمية الإنتاج التي تحصل عليها وكمية عناصر الإنتاج المستخدمة في ظل التكنولوجيا المعروفة. بمعنى أنه إذا كان لدينا مساحة من الأرض ولتكن فداناً، وكمية من المعدات الزراعية والبذور وعدد محدد من ساعات العمل، وقمنا بزراعة هذه الأرض بالقمح مثلاً، فإن دالة الإنتاج تبين لنا الكمية التي نتوقع الحصول عليها من هذا القمح. وإذا غيرنا هذه الكميات المستخدمة من مستلزمات الإنتاج، فإن دالة الإنتاج تحدد لنا الكمية الجديدة من القمح التي يحتمل الحصول عليها وهكذا.

ومن الممكن أن تتغير العلاقة القائمة بين مستلزمات الإنتاج والكمية المنتجة وفي هذه الحالة نقول أنه قد حدث انتقال في دالة الإنتاج. ويحدث هذا الانتقال نتيجة للتقدم التكنولوجي. ومظهر هذا التقدم أننا ننتج ذات المستوي من الإنتاج بقدر أقل من مستلزمات الإنتاج. أو أننا نقوم بإنتاج كمية أكبر باستخدام ذات القدر من عناصر الإنتاج.