الفصل الثالث

العرض

أولاً: تعريف العرض Supply

يعرف العرض من سلعة معينة بأنه تلك الكمية التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها في السوق عند سعر معين وفي زمن معين مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

فالعرض لا يفهم إلا عند سعر معين وفي وقت معين وذلك لأن العرض عند سعر معين يختلف عنه عند سعر آخر، كما أن العرض يختلف من وقت لآخر، فعرض السلعة في شهر معين يختلف عن عرض السلعة نفسها في شهر آخر حتى لو لم يتغير سعرها، وذلك بسبب تغير ظروف العرض. فعنصر الزمن مثلاً من حيث الطول أو القصر له أهمية كبيرة في تحديد العرض ما دام الانتاج هو أحد مصادر العرض[1] وأن الانتاج يحتاج إلى مدة معينة قد تطول أو تقصر وأن إمكانية المنتجين في الإنتاج وبالتالي العرض تتوقف على بعض العوامل منها طول الفترة الزمنية المتيسرة لديهم.

١ ـ قانون العرض: Law of Supply

ما دام الهدف الرئيسي للمنتج في اقتصاد السوق هو تحقيق أكبر مقدار ربح ممكن، وما دام السعر في سوق المنافسة الكاملة (كما سنرى

(١) مصادر العرض هي الانتاج المحلي والخزين والاستيراد من الخارج.

لاحقاً) يتساوى مع الأيراد الحدي ففي حالة التوازن يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية، فإذا ارتفع السعر (لأي سبب من الأسباب) فإن ذلك يدفع المنتجين إلى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض وذلك لأن ارتفاع السعر عن التكلفة الحدية يعني توفر المجال للمنتجين لأن يزيدوا من أرباحهم عن طريق زيادة العرض، أي أن ارتفاع السعر يصحبه عادة ارتفاع الكمية المعروضة، أما في حالة انخفاض السعر فإن هذا الانخفاض يعني انخفاض في الإيراد الحدي للوحدة المبيعة عن تكلفة إنتاجها لذا ليس من مصلحة المنتج إنتاج هذه الوحدة لذا نجده يعدل عن إنتاجها أي أنه يقال العرض. بعبارة أخرى أن انخفاض السعر أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة. ومما تقدم يمكن أن نستنتج أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية وفي ضوء التحليل السابق يمكن صياغة قانون العرض بالشكل التالي: «في حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالها أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب تناسباً طردياً مع سعر هذه السلعة، فكلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة».

٢ ـ جدول العرض: The Supply Schedule

جدول العرض يعني العلاقة بين أسعار السوق والكميات التي يكون المنتجون على استعداد لإنتاجها وبيعها ويمكن توضيح هذه العلاقة كما يأتي:

جدول (٥)
جدول العرض

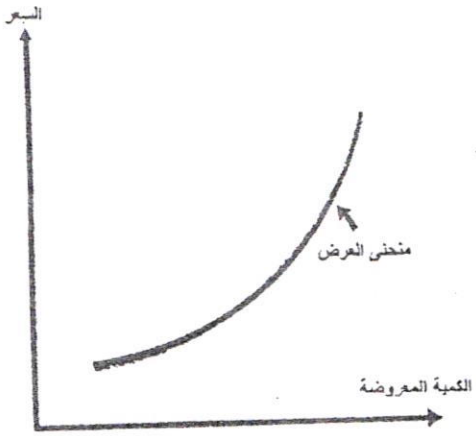
سعر الوحدة من سلعة X بالدينار	الكمية المعروضة من السلعة X بالطن
١	صفر
٢	١٠
٣	٢٠
٤	٤٠
٥	٨٠
٦	١٢٠

من الجدول أعلاه يظهر أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية، فعندما يكون السعر ديناراً واحداً كانت الكمية المعروضة صفراً، أي ليس هناك منتج مستعد للانتاج والعرض بهذا السعر وعندما ارتفع السعر إلى دينارين أصبحت الكمية المعروضة (١٠) طن. وهكذا كلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة.

٣ ـ منحنى العرض: The Supply Curve

يمكن تصوير العلاقة أعلاه في جدول العرض على شكل بياني يسمى منحنى العرض وكما يأتي:

شكل (١٩)
منحنى العرض



بخلاف منحنى الطلب فإن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً العلاقة الطردية بين كل من السعر والكمية المعروضة، فلو كانت السلعة أعلاه هي القمح فإن ارتفاع أسعاره يجعل الفلاحين يتحولون من إنتاج الذرة مثلاً (في حالة بقاء سعرها على ما هو عليه) إلى إنتاج القمح كما أن السعر الجديد يسمح لهم باستخدام الكثير من المخصبات والكثير من المكائن الزراعية والأراضي الأقل خصوبة وهذه العوامل تزيد الانتاج مع ارتفاع الأسعار.

العوامل المؤثرة في العرض:

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة منها:

١ ـ سعر السلعة نفسها.

٢ ـ أسعار السلع الأخرى.

٣ ـ أسعار عوامل الانتاج.

٤ ـ المستوى التكنولوجي.

٥ ـ مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة.

٦ ـ الإعانات والضرائب.

٧ ـ الزمن.

وسيتم التطرق إلى أثر كل من هذه العوامل على الكمية المعروضة لاحقاً.

ثانياً: مرونة العرض: Elasticity of Supply

كما لاحظنا سابقاً أن طلب المستهلك يستجيب للتغيرات في السعر بدرجات مختلفة فإن عرض المنتجين يستجيب للتغيرات في السعر بدرجات مختلفة أيضاً. لذا فإن مرونة العرض هي درجة استجابة الكمية المعروضة للتغير في السعر، وتقاس بالتغير النسبي في الكمية المعروضة مقوسماً على التغير النسبي في السعر أي:

$$\text{مرونة الغرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

فإذا رمزنا لمرونة العرض بالرمز E s وللكمية المعروضة بالرمز Q s للسعر بالحرف P فإن المرونة تصبح:

$$Es = \frac{\frac{\Delta Q_s}{Q_s}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q_s}{Q_s} \cdot \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_s}$$

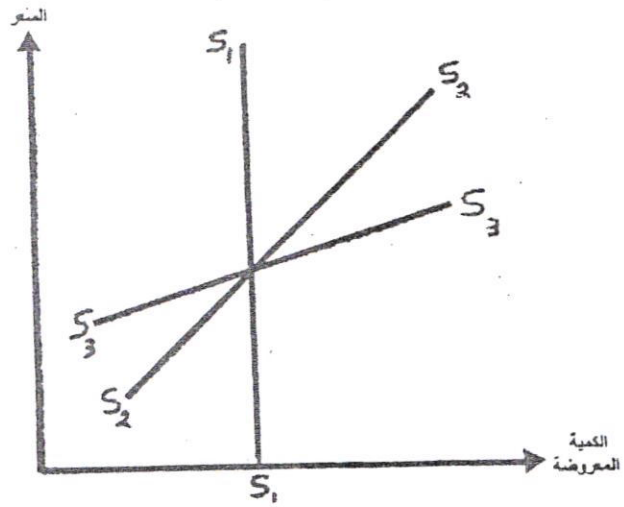
والعرض كذلك قد يكون مرناً أو غير مرن أو أحادي المرونة أو عديم المرونة أو ذا مرونة لا نهائية. فمعامل المرونة يتراوح بين الصفر وما لا نهاية.

١ ـ مرونة العرض والزمن:

بعد الزمن ذا أهمية لمرونة العرض أكبر مما هو بالنسبة لمرونة الطلب. فمرونة العرض تتناسب تناسباً طردياً مع طول الفترة الزمنية، فكلما كانت الفترة الزمنية أطول كان العرض أكثر مرونة. والشكل التالي (٢٠) يبين أن العرض في الفترة القصيرة جداً يكون عديم المرونة وكما هو موضح في المنحنى S_1 وهو يبين أنه مهماً تغير السعر فإن الكمية المعروضة لا تتغير بمعنى أن مرونة العرض في الفترة القصيرة جداً تكون صفراً. أما المنحنى S_2 فإنه يمثل العرض خلال فترة زمنية أطول نسبياً من سابقتها وهو يشير إلى أنه بطول المدة فإن تغير السعر يؤدي إلى تغير في العرض. أما المنحنى S_3 فهو يمثل العرض ضمن الفترة الزمنية الطويلة التي تكون كافية لإجراء التسوية الكاملة، وهو يشير إلى أن التغير نفسه في السعر سيؤدي إلى تغير أكبر في الكمية المعروضة.

شكل (٢٠)

مرونة العرض خلال الزمن



٢ ـ انتقال منحنى العرض:

ذكرنا سابقاً أن قانون العرض يشير إلى العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، فعندما نقول في حالة ارتفاع السعر ترتفع الكمية المعروضة فإننا نكون بصدد جدول عرض معين للسلعة يوضح العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة وآت الحركة في هذه الحالة تكون من نقطة إلى نقطة أخرى على منحنى العرض نفسه، أي أن هناك منحنى عرض محدد تتم الحركة عليه من نقطة إلى أخرى مفترضين أن الأشياء الأخرى المؤثرة في العرض باقية على حالها وأن المتغير الوحيد المؤثر على الكمية المعروضة هو السعر، أي أن التغير في الكمية المعروضة كان نتيجة لتغير السعر فقط دون الأشياء الأخرى.

لكن إذا تغيرت الأشياء الأخرى كلها أو بعضها مع بقاء السعر ثابتاً فإننا تكون في هذه الحالة أمام مفهوم آخر يطلق عليه تحول العرض Shift in Supply، أي نكون أمام منحنى عرض جديد، فالحركة هنا لم تتم من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه إنما من منحنى عرض إلى منحنى عرض آخر وفي هذه الحالة ومع بقاء السعر نفسه قد تعرض كمية أكبر أو أقل تبعاً إلى تأثير العوامل الأخرى على الكمية المعروضة، وهذا يعني أن هناك جدول عرض جديد قد حل محل جدول العرض السابق، وعندما نقول أن العرض زاد فإن هذا القول يعني أن المنتجين على استعداد لعرض كميات أكبر عند الأسعار السابقة، أما حين نقول أن العرض قد انخفض فإن هذا يعني أن المنتجين يعرضون كميات أقل عند الأسعار السابقة. لذا ينبغي التمييز بين تغيير الكمية المعروضة Change in the Quantity supplied كنتيجة لتغير سعر السلعة نفسها مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، وتغير العرض نتيجة لتغير الأشياء الأخرى وثبات سعر السلعة وما يترتب عليه من تغير في الكمية المعروضة عند السعر نفسه وفي حالة انتقال (أو تحول) منحنى العرض فإن فرض بقاء الأشياء الأخرى على حالها

ينتفي، لأن تحول منحنى العرض يحصل بسبب تغير هذه العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة دون تغير السعر وهذه العوامل هي[1]:

- أسعار السلع الأخرى.
- أسعار عوامل الانتاج.
- المستوى الفني للانتاج.
- مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة.
- الضرائب والإعانات.
- الزمن.

١ - أسعار السلع الأخرى:

عند تغير أسعار السلع الأخرى ارتفاعاً أو انخفاضاً يتغير عرض السلعة انخفاضاً أو ارتفاعاً على التوالي، لأن انتاج هذه السلعة يكون أقل أو أكثر إغراء للمنتجين عما كان عليه. وذلك لأن ارتفاع أسعار السلع الأخرى مع بقاء سعر السلعة موضوع البحث ثابتاً يحفز المنتجين على التوجه لانتاج تلك السلع لأنها تكون بذلك أكثر ربحاً والانصراف عن انتاج السلعة التي بقي سعرها ثابتاً وهذا يعني تقليل عرضها. أما إذا حصل العكس وانخفضت أسعار السلع الأخرى فإن ذلك يدفع المنتجين لزيادة انتاجهم من هذه السلعة على الرغم من بقاء سعرها ثابتاً وبالتالي زيادة عرضها. أي أن العلاقة بين تغير أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من سلع معينة هي علاقة عكسية.

٢ - أسعار عوامل الانتاج:

ما دامت التغيرات في أسعار عوامل الانتاج تؤثر في تكاليف انتاج السلع بعلاقة طردية، فإذا ارتفعت أسعار عوامل الانتاج الداخلة في انتاج

---

(١) إن العوامل المذكورة أعلاه إضافة إلى سعر السلعة نفسها تشكل العوامل المؤثرة في العرض كما ذكرنا سابقاً. انظر ص١٢٤.

سلعة معينة فإن ذلك يعني ارتفاع تكاليف انتاجها وإن ارتفاع هذه التكاليف عند سعر معين يعني تقليل الأرباح وبالتالي فإن من مصلحة المنتجين تقليل عرض هذه السلعة. وعلى العكس من ذلك عند انخفاض أسعار هذه العوامل تقل تكاليف انتاج السلعة عند السعر المعين فتزداد الأرباح وإن زيادة الأرباح تدفع المنتجين إلى زيادة عرضها.

إن ارتفاع سعر أحد عناصر الانتاج يسبب أحياناً ارتفاعاً كبيراً في تكلفة السلع التي تستخدم كمية كبيرة من ذلك العنصر وعلى سبيل المثال أن ارتفاع سعر الأرض يؤثر تأثيراً كبيراً في تكلفة انتاج القمح لكن لا يؤثر في تكاليف أسعار السيارات سوى تأثير بسيط فيها، لذا فالتغير في سعر أحد عناصر الانتاج سوف يجعل المنتجين يتحولون من انتاج سلع معينة إلى انتاج سلعة أخرى ويسبب تغيرات في عرض السلع المختلفة.

٣ ـ المستوى التكنولوجي (الفني) للانتاج:

يتأثر عرض السلع بالمستوى التكنولوجي من خلال تأثير الأخير على تكاليف الانتاج. فقد أدى استخدام الآلات الأكثر كفاءة في العملية الانتاجية إلى تخفيض متوسط تكاليف الانتاج وهذا حفز المنتجين على زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم لكن استخدام مستوى تكنولوجي غير كفوء يؤدي إلى ارتفاع متوسط التكاليف فانخفاض الأرباح وبالتالي انخفاض العرض عند سعر معين. إن الزيادة المذهلة في الانتاج لكل عامل تلك التي حصلت في المجتمعات الصناعية خلال القرنين الماضيين كانت كبيرة جداً بسبب إدخال الطرق الانتاجية المحسنة وهذه بدورها حصلت بسبب تأثير التقدم العلمي، فالاكتشافات الكيماوية أدت إلى تخفيض كلف الانتاج وإلى إيجاد سلع جديدة مصنوعة من البلاستيك والألياف الصناعية. لذا ففي أي وقت إن ماذا ينتج وكيف ينتج يعتمد على المعرفة السائدة وخلال الزمن تتغير المعرفة وبالتالي يتغير العرض من السلع.

٤ ـ مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة:

إن عرض السلع يتناسب تناسباً عكسياً مع رغبة المنتجين في الاحتفاظ بها فإذا زادت رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة فإن ذلك يعني تقليل عرضها وهذا العامل يبرز لدى المزارعين الذين يحتفظون ببعض منتجاتهم لاستهلاكهم الذاتي. وإن هذا النوع من المحاصيل يطلق عليه بالمحاصيل العينية وهي تختلف عن المحاصيل النقدية التي يتم انتاجها بقصد بيعها في السوق.

٥ ـ الضرائب والإعانات:

من أجل زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض تلجأ الحكومات أحياناً إلى إعطاء إعانات للمنتجين لتحفيزهم على زيادة انتاجهم من بعض السلع، والإعانة تعني أن الدولة تتحمل جزءاً من تكاليف الانتاج وهذا يعني تقليل هذه التكاليف، وبالتالي زيادة الأرباح فزيادة العرض. أما بالنسبة للضرائب فإن تأثيرها في العرض يكون عكسياً لأنها تعد من التكاليف، فإذا ارتفعت الضرائب المفروضة على سلعة معينة قبل انتاجها وبالتالي يقل عرضها عند عدم تغير سعرها.

٦ ـ الزمن:

كما يتأثر العرض بعامل الزمن، حيث أن بعض السلع تحتاج لفترات زمنية مختلفة للانتاج، فبعضها يحتاج لفترة طويلة مثل انتاج الحبوب والفواكه، وبعضها يحتاج لفترة قصيرة كالسلع الصناعية البسيطة. ومما تقدم فإن دالة عرض السوق سلعة معينة يمكن صياغتها كما يأتي:

$$Q_{s1} = f(P_1, P_2, \ldots, P_n, F_1, \ldots, F_m, T, S)$$

حيث أن:

Q_{s1} تمثل الكمية المعروضة من السلعة.

P_1 سعر السلعة نفسها.

$P_2 ... P_n$ أسعار السلع الأخرى.

$F_1 ... F_m$ أسعار عوامل الانتاج.

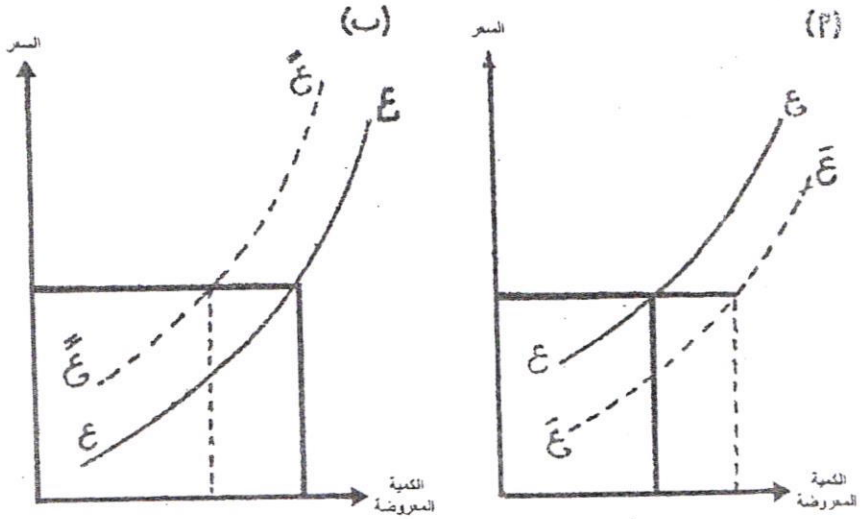
T المستوى التكنولوجي.

S الإعانات والضرائب.

أي أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تعتمد على سعر السلعة نفسها وأسعار السلع الأخرى وأسعار عوامل الانتاج وحالة المستوى التكنولوجي والإعانات والضرائب وحيث أن دالة عرض السوق هذه تتضمن عدداً من المتغيرات المستقلة مما يجعلها أكثر تعقيداً فإن الاهتمام يقتصر على بحث العلاقة بين كمية السلعة المعروضة وسعرها. وبذا يمكن القول أنه في حالة ثبات العوامل الأخرى أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تكون دالة طردية في سعرها. وعند الانتقال من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر آخر عند جدول عرض معين (منحنى عرض معين) فإن الحركة تكون على منحنى العرض نفسه، أما إذا تغيرت العوامل الأخرى (كلها أو بعضها) فإننا نكون أمام جدول عرض جديد (منحنى عرض جديد) وهذا يعني انتقال منحنى العرض إلى جهة اليسار أو إلى جهة اليمين حسب مقتضى الحال. فإذا ارتفع مستوى الضرائب مثلاً (مع ثبات العوامل الأخرى بضمنها سعر السلعة نفسها) فإن ذلك يؤدي إلى انتقال العرض إلى جهة اليسار وهذا يعني تقليل العرض. وهكذا.

والشكل البياني التالي يوضح أثر تغير العوامل الأخرى على الكمية المعروضة:

شكل (٢١)
انتقال منحنى العرض



يوضح الشكل ٢١ (أ) أن منحنى العرض قد تحول إلى جهة اليمين على الرغم من ثبات السعر وهذا يحصل في حالة وجود تقدم تكنولوجي مثلاً أو في حالة دفع إعانات إلى المنتجين حيث يمكنهم ذلك من عرض كمية أكبر من السلعة بالسعر نفسه.

أما الشكل ٢١ (ب) فيبين انتقال منحنى العرض إلى جهة اليسار على الرغم من ثبات السعر وهذا يحصل في حالة فرض ضريبة معينة على الانتاج لو رفع نسبة الضريبة أو في حالة ارتفاع أسعار عوامل الانتاج. وهذا يقلل من أرباح المنتجين وبالتالي يدفعهم لتقليل العرض.

رابعاً: سعر التوازن: Equilibrium

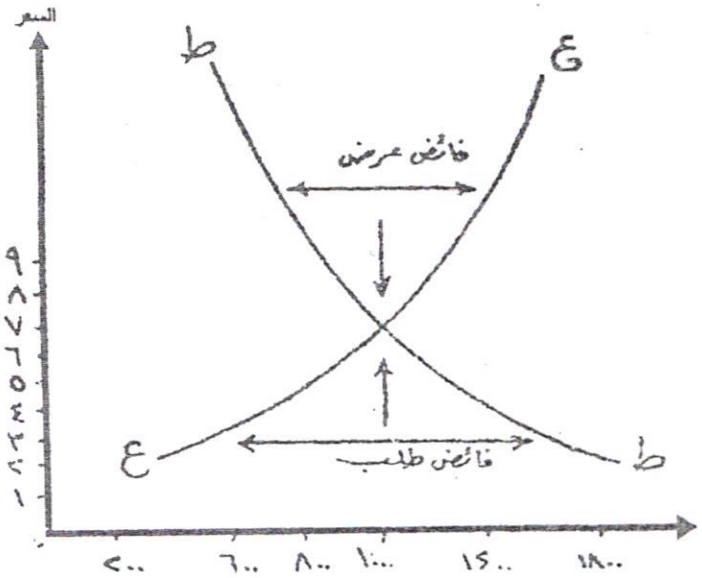
تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة:

ذكرنا سابقاً أن منحنى طلب السوق يبين كمية السلعة التي يرغب المشترون شراءها عند كل سعر من أسعار السوق مفترضين بقاء الدخل

والذوق وأسعار السلع الأخرى ثابتة، وإنه ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين مبيناً أن كلاً من الكمية المطلوبة وسعرها يتغير بطريقة معاكسة لتغير الآخر. وإن منحنى العرض يبين كمية السلعة التي يرغب المنتجون (البائعون) بيعها عند كل سعر من أسعار السوق على افتراض أن أهداف المنتجين وحالة التكنولوجيا وأسعار عوامل الانتاج وأسعار السلع الأخرى ثابتة. وإن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً أن الكمية المعروضة وسعر السوق يتغير كل منهما باتجاه الآخر نفسه. ومن ملاحظة الشكل (٢٢) نجد أن نقطة تقاطع المنحنيين هي النقطة التي تمثل سعر السوق وهو (٧) دنانير. فالكمية المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة وإن الكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة وإن الكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة أيضاً لذا عند السعر (٧) دنانير تكون الكمية التي يرغب المستهلكون شراءها هي نفس الكمية التي يرغب المنتجون بيعها، وبعبارة أخرى عند السعر (٧) دنانير تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. فإذا افترضنا أن السعر ارتفع إلى (٩) دنانير بدلاً من (٧) عند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (٤٠٠) وحدة بينما يرغب البائعون بيع (١٤٥٠) وحدة وفي هذه الحالة تكون الكمية المعروضة قد تجاوزت الكمية المطلوبة بـ(١٠٥٠) وحدة ويقال أن هناك فائض عرض Excess supply وكلما ارتفع السعر ارتفع فائض العرض. أما إذا افترضنا أن السعر انخفض عن (٧) دنانير وأصبح دينارين، فعند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (١٨٥٠) وحدة بينما يرغب المنتجون بيع (٢٠٠) وحدة، وفي هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة أكثر من الكمية المعروضة أي أن هناك فائض طلب Excess demand يقدر بـ(١٦٥٠) وحدة، أي عند جميع الأسعار التي هي دون (٧) دنانير تكون الكميات المطلوبة متجاوزة الكميات المعروضة وهذا يعني أنه كلما انخفض السعر ارتفع فائض الطلب.

شكل (٢٢)

سعر التوازن



والجدول التالي يبين سعر التوازن.

جدول (٦)

سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة

١		٢٠٠٠	١٠٠
٢		١٨٥٠	٢٠٠
٣		١٧٠٠	٣٥٠
٤		١٥٥٠	٥٠٠
٥		١٤٠٠	٧٥٠
٦		١٢٠٠	٨٠٠
٧	سعر التوازن	١٠٠٠	١٠٠٠
٨		٧٠٠	١٢٠٠
٩		٤٠٠	١٤٥٠

تغيرات السعر عندما لا يتساوى العرض والطلب:

عندما يكون هناك فائض عرض فإن سعر السوق سوق ينخفض لأن المنتجين سيكونون غير قادرين على بيع بعض سلعهم لذا يلجأون إلى تخفيض أسعارها، أما المشترون وعند ملاحظتهم للسلع الوفيرة غير المباعة نجدهم يعرضون أسعاراً منخفضة، ولهذا السبب أو لكلا السببين فإن الأسعار لا بد أن تنخفض وهذا ما يوضحه اتجاه السهم في الشكل (٢٢) الذي يشير إلى الضغط إلى الأسفل على الأسعار التي تتجاوز (٧) دنانير. أما عندما يكون هناك فائض طلب فإن سعر السوق سوف يرتفع لأن المشترين سيكونون غير قادرين على تحقيق جميع ما يطلبونه لذا يبدأون بعرض سعر أعلى ويحاولون الحصول على أكثر مما هو متوفر من السلع. أما العارضون فإنهم يبدأون بالمطالبة بأسعار أعلى للكميات التي يعرضونها ولهذا السبب أو لكلا السببين فإن الأسعار سوف ترتفع في حالة تجاوز الطلب للعرض. وهذا يمكن توضيحه بالسهم الذي يشير اتجاهه إلى رفع السعر إلى الأعلى لجميع حالات السعر التي تقل عن (٧) دنانير. وبناء على ما تقدم يمكن القول بأن أي سعر أعلى من (٧) دنانير يميل للانخفاض وأن أي سعر أقل من (٧) دنانير يميل للارتفاع أما عند السعر (٧) دنانير فليس هناك فائض في الكميات المطلوبة تخلق نقصاً ولا فائض في الكميات المعروضة تخلق وفرة، إنما تكون الكميات المعروضة مساوية للكميات المطلوبة. كما ليس هناك ميل في السعر للتغيير. هذا السعر يطلق عليه سعر التوازن.

فسعر التوازن إذن هو السعر الذي يتقاطع عنده منحنياً العرض والطلب وهو الذي تتساوى عنده الكميات المطلوبة والكميات المعروضة وعند هذا السعر لن يكون هناك فائض أو نقص. وحالة التوازن تحصل عندما يرغب الطالبون بشراء الكمية نفسها تلك التي يرغب العارضون

بيعها، وبما أنه لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب فلن يكون هناك سبب لتغيير السعر. وعندما يكون الطلب مساوياً للعرض نقول أن السوق في حالة توازن Equilibrium أما عندما لا يتساوى العرض والطلب نقول أن السوق في حالة عدم توازن dis equilibrium.