الأسعار الزراعية وتوازن السوق

Agricultural prices and market balance

تعد عملية تحديد السعر المناسب للسلعة من أهم القرارات التسويقية وأكثرها تعقيداً، وذلك بسبب كثرة وتشابك المتغيرات والعوامل المؤثرة في السعر، كما يعد السعر العامل المؤثر المباشر في ربح المؤسسة الإنتاجية أو في ربح العاملين في مجال التسويق .

ويتأثر سعر السلع بالعديد من العوامل يرجع بعضها إلى المنتِج وبعضها إلى الموزع وبعضها إلى المستهلك، وقد برز أخيراً دور الدولة في مختلف الأنظمة الاقتصادية القائمة، ويختلف تعريف السعر من نظام اقتصادي إلى آخر، ففي ظل النظام الرأسمالي يمكن تعريف السعر بأنه عبارة عن مقدار الأموال والنقود التي يأخذها البائع أو يدفعها المشتري لقاء سلعة معينة، ويعرف اقتصادياً بأنه مقياس للقيمة أو القوة التبادلية لسلعة ما بوحدات من النقود، ويتحدد السعر في السوق استناداً إلى قانوني الطلب والعرض اللذين يعدان من أهم العوامل في تحديد الأسعار خاصةً في ظل الظروف التنافسية والاحتكارية للنظام الرأسمالي .

وتتباين أسعار السلع من مكان لآخر ومن وقت لآخر سواء كانت زراعية أو غيرها، وقبل أن نتعرف على كيفية تحديد سعر السلعة في السوق في ظل المنافسة الحرة، نرى من الضروري أن نبين ماهية المنافسة الحرة، حيث يُقصد بالمنافسة وصف حالة السوق بالنسبة لسلعة معينة أو مجموعة من السلع، ويتواجد أشكال عديدة ممكنة لحالة السوق، ويهمنا في هذا السياق 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 .

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 (1) يصف مختلف الكميات المطلوبة والمعروضة من سلعة (أ) عند مستويات أسعار مختلفة خلال فترة محددة :

جدول (1) : 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.

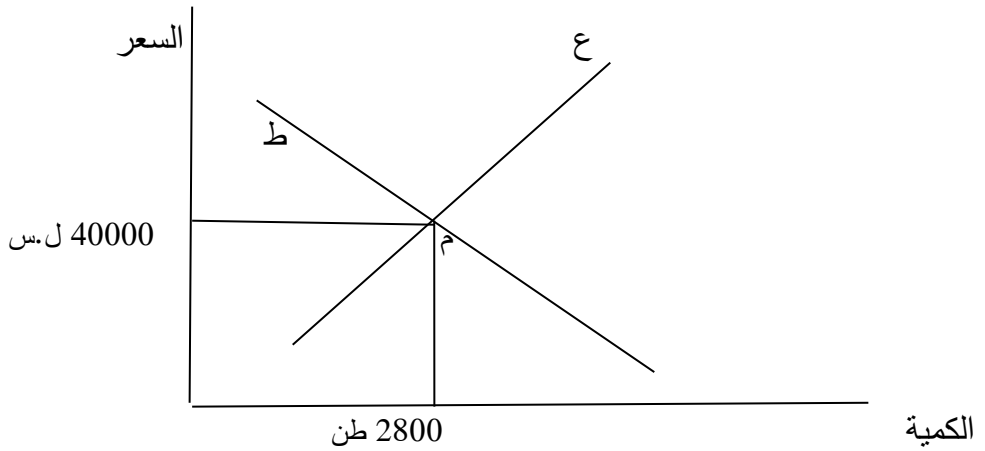
فإذا حدث أي انحراف في السعر عن سعر التوازن فإن هناك قوى تعود به مرة أخرى إلى سعر التوازن، فلو فرضنا أن السعر للطن انحرف بزيادة إلى أن أصبح (50000) ليرة سورية للطن عندها تصبح رغبات المشترين غير متفقة مع رغبات البائعين، حيث يرغب البائعون عند هذا السعر الجديد بعرض (3600) طن من السلعة (أ)، بينما لا يرغب 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

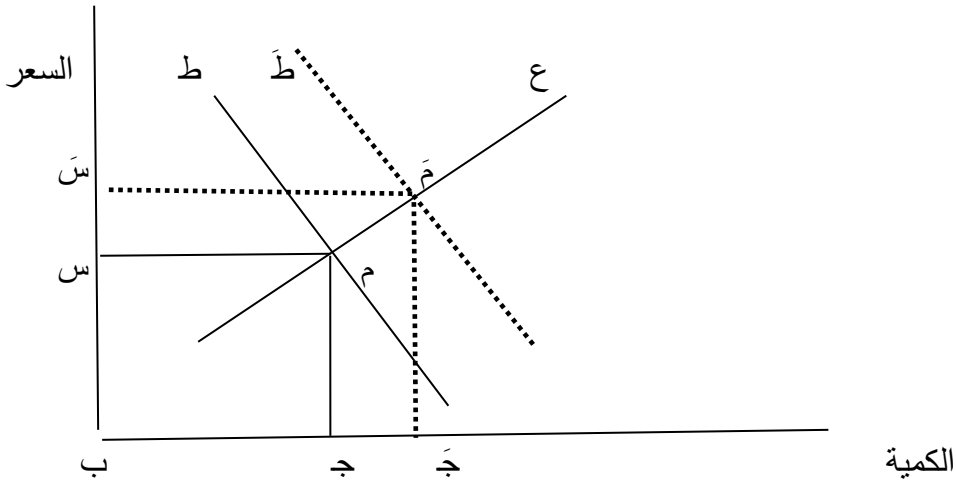
تتغير الظروف المحيطة بالطلب والعرض للسلع المختلفة، وترجع تلك التغيرات إلى عوامل متعددة، فتغير الطلب والعرض قد يكون بالزيادة أو النقصان، وعند زيادة الطلب قد يكون مرجعها إلى زيادة عدد المستهلكين أو التغير في أذواقهم أو ارتفاع أسعار السلع البديلة .... وغير ذلك من العوامل التي سبق أن درسناها، كذلك نقصان الطلب قد يكون مرجعه إلى ضعف الإقبال على السلعة أو هبوط في دخل المستهلك أو نقص عدد المستهلكين أو انخفاض أسعار السلع البديلة .....، أما بالنسبة إلى العرض فقد يزداد العرض نتيجة انخفاض تكاليف إنتاج السلعة أو انخفاض أسعار عوامل الإنتاج.....، كذلك نقص العرض قد يكون مرده إلى زيادة تكاليف الإنتاج أو ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج .... .

ورأينا كيف أن سعر السلعة يتحدد وفقاً لقوى الطلب والعرض، ومن خلال تقاطع منحني الطلب مع منحني العرض تتحدد نقطة التوازن، وبالتالي السعر التوازني التي تتساوى عنده الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة من السلعة.

وطالما بقيت أحوال وظروف الطلب والعرض على ما هي عليه دون أي تغير فإن السوق يكون بحالة توازن، والواقع أن ثبات ظروف الطلب والعرض وبقائها على ما هي عليه يُعتبر افتراض غير منطقي؛ أي لا يمكن أن تكون قوى العرض والطلب في حالة سكون، إنما تتغير وتتبدل من وقت لآخر، وبناءً على ذلك فإن الحركة دائمة ومستمرة في تغير ظروف الطلب والعرض، ولهذا فإن السوق ينتقل بصورة دائمة من توازن إلى آخر وفقاً لظرف كل من العرض والطلب، وفيما يأتي سنوضح الآثار التي تتركها تلك التغيرات في قوى الطلب والعرض على سعر السلعة في السوق .

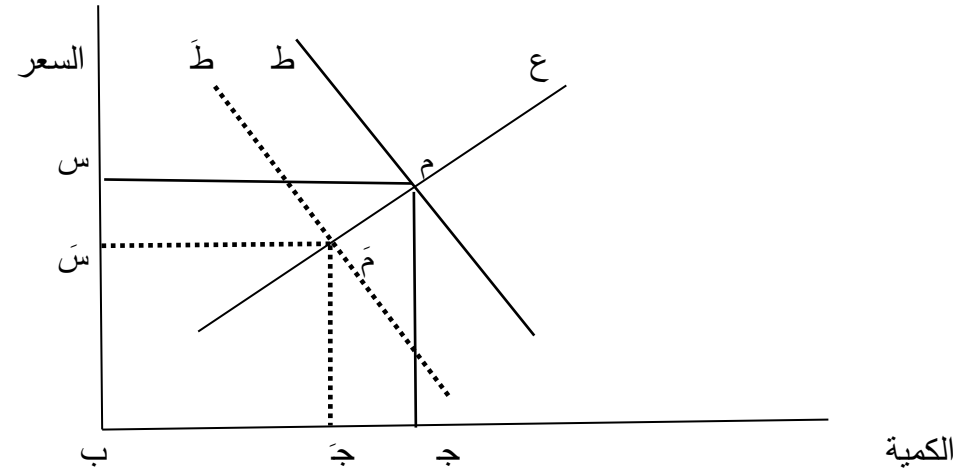
1- أثر تغير ظروف الطلب مع بقاء ظروف العرض ثابتة

إن التغيرات التي تحدث في ظروف الطلب على سلعة معينة قد تأخذ طرفاً إيجابياً بالزيادة أو طرفاً سلبياً بالنقصان، فلو فرضنا أن ظروف العرض لسلعة معينة بقي ثابتاً دون تغيير بينما زاد الطلب على هذه السلعة لسبب أو آخر، ففي مثل هذه الحالة سيتغير وضع منحني الطلب بأن ينتقل إلى اليمين كلياً، وتنشأ هناك علاقة جديدة بين منحني الطلب الجديد ومنحني العرض الثابت، كما هو موضح في الشكل الآتي :



يُلاحظ من الشكل عندما ازداد الطلب أصبح هناك وضع لمنحني جديد هو (طَ)، أما منحني العرض فهو ثابت لم يتغير (ع)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (مَ)، وسعر توازني جديد هو (ب سَ) أعلى من السعر الأصلي (ب س)، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة (ب جَ) أكبر من الكمية التوازنية الأصلية (ب جـ)، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن زيادة الطلب مع بقاء العرض على ما هو عليه يؤدي إلى ارتفاع السعر التوازني عن السعر الأصلي، مع زيادة الكميات المباعة من السلعة بسعر التوازن الجديد عما كانت عليه في الوضع الأصلي؛ أي زيادة السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة.

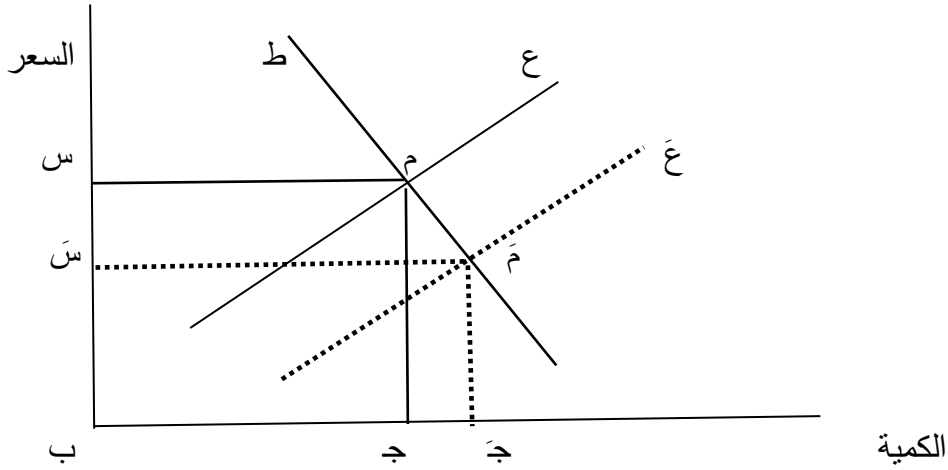
أما في حالة نقصان الطلب على السلعة مع بقاء عرضها، ثابت فإن منحني الطلب سوف ينتقل كلياً إلى اليسار، وتنشأ هناك علاقة جديدة بين منحني الطلب الجديد ومنحني العرض الثابت، كما هو موضح في الشكل الآتي :



يُلاحظ من الشكل عندما نقص الطلب أصبح هناك وضع لمنحني جديد هو (طَ)، أما منحني العرض فهو ثابت لم يتغير (ع)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (مَ)، وسعر توازني جديد هو (ب سَ) أقل من السعر الأصلي (ب س)، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة (ب جَ) أقل من الكمية التوازنية الأصلية (ب جـ)، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن نقصان الطلب مع بقاء العرض على ما هو عليه يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني عن السعر الأصلي، مع انخفاض الكميات المباعة من السلعة بسعر التوازن الجديد عما كانت عليه في الوضع الأصلي؛ أي انخفاض السعر التوازني الجديد وانخفاض الكمية التوازنية الجديدة.

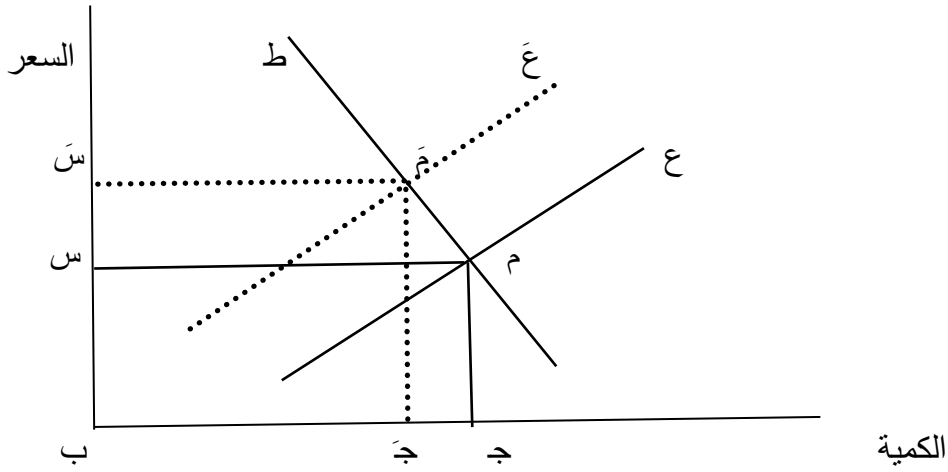
2- أثر تغير ظروف العرض مع بقاء ظروف الطلب ثابتة

عند زيادة العرض مع بقاء الطلب على حاله فإننا في هذه الحالة نلاحظ انتقال منحني العرض كلياً إلى اليمين، كما هو موضح في الشكل الآتي :



يُلاحظ من الشكل عندما ازداد العرض أصبح هناك وضع لمنحني جديد هو (عَ)، أما منحني الطلب فهو ثابت لم يتغير (ط)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (مَ)، وسعر توازني جديد هو (ب سَ) أقل من السعر الأصلي (ب س)، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة (ب جَ) أكبر من الكمية التوازنية الأصلية (ب جـ)، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن زيادة العرض مع بقاء الطلب على ما هو عليه يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة.

أما في حالة نقصان العرض لسلعة مع بقاء الطلب عليها ثابتاً، فإن منحني العرض سوف ينتقل كلياً إلى اليسار، وتنشأ هناك علاقة جديدة بين منحني العرض الجديد ومنحني الطلب الثابت، كما هو موضح في الشكل الآتي :

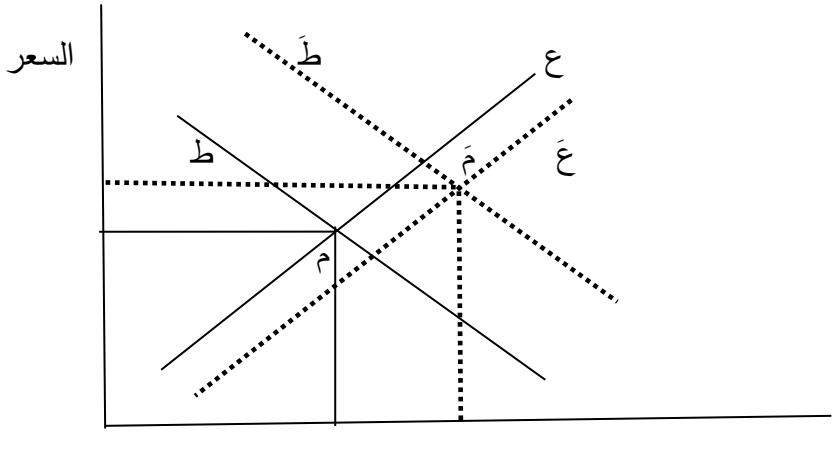


يُلاحظ من الشكل عندما نقص العرض أصبح هناك وضع لمنحني جديد هو (عَ)، أما منحني الطلب فهو ثابت لم يتغير (ط)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (مَ)، وسعر توازني جديد هو (ب سَ) أكبر من السعر الأصلي (ب س)، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة (ب جَ) أقل من الكمية التوازنية الأصلية (ب جـ)، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن نقصان العرض مع بقاء الطلب على ما هو عليه يؤدي إلى زيادة السعر التوازني الجديد وانخفاض الكمية التوازنية الجديدة.

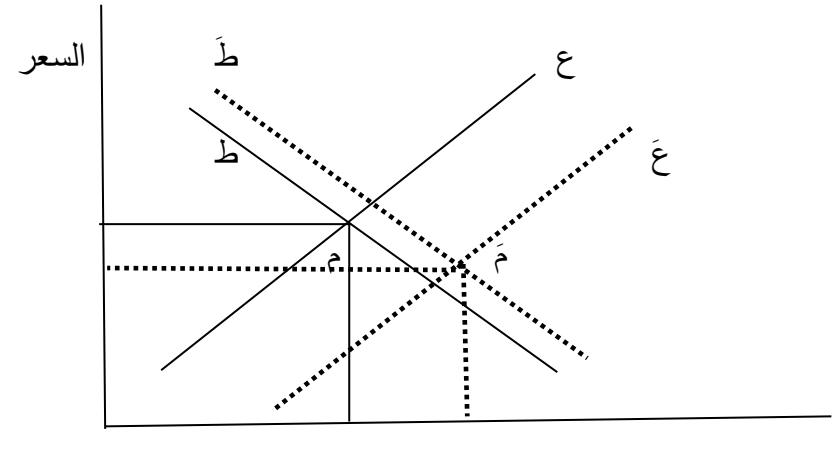
3- أثر تغير ظروف الطلب والعرض معاً

أ – زيادة الطلب والعرض معاً

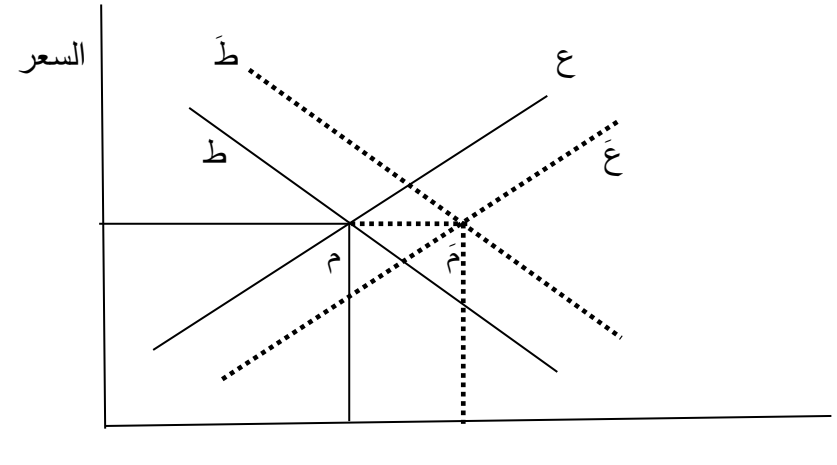
إذا كانت زيادة الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة (الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة) ، كما هو موضح في الشكل الآتي :



أما إذا زاد العرض بنسبة أكبر من زيادة الطلب فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة، كما هو موضح في الشكل الآتي :

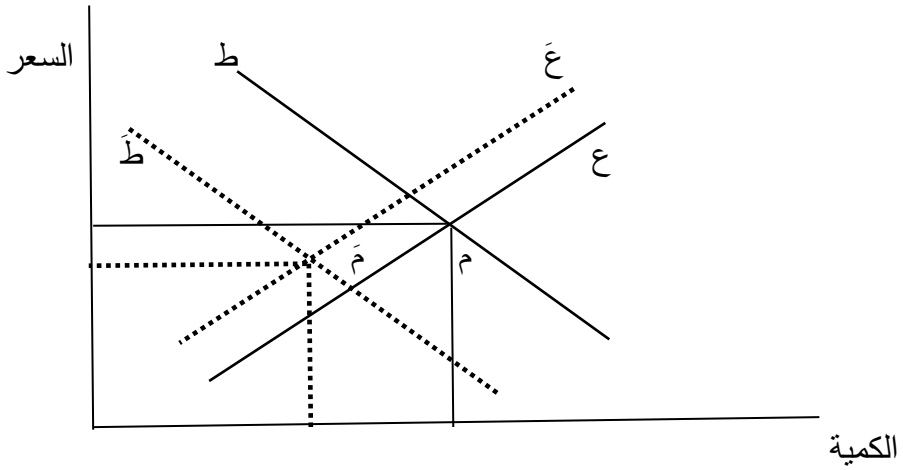


وإذا زاد الطلب بنفس النسبة التي يزيد فيها العرض فإن السعر التوازني الجديد يبقى ثابتاً ويساوي السعر التوازني الأصلي، اما الكمية التوازنية فإنها تزيد عما كانت عليه أصلاً، كما هو موضح في الشكل الآتي:

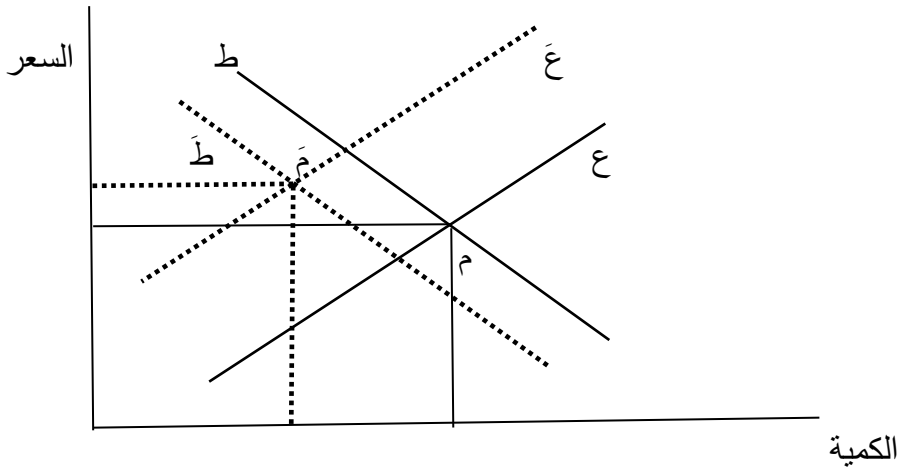


ب- انخفاض الطلب والعرض معاً

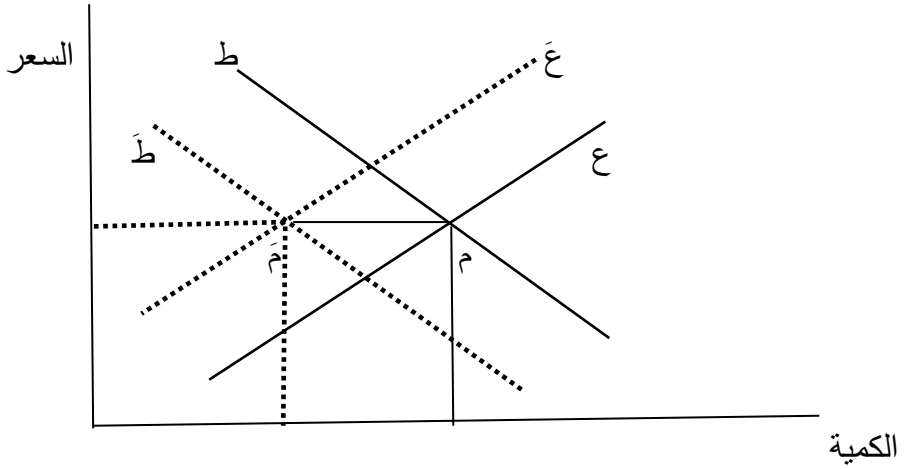
إذا انخفض الطلب بنسبة أكبر من نسبة انخفاض العرض فإن السعر التوازني الجديد سوف يقل عن السعر الأصلي، كما أن الكمية التوازنية الجديدة تقل عما كانت عليه أصلاً، كما هو موضح في الشكل الآتي :



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، كما هو موضح في الشكل الآتي :

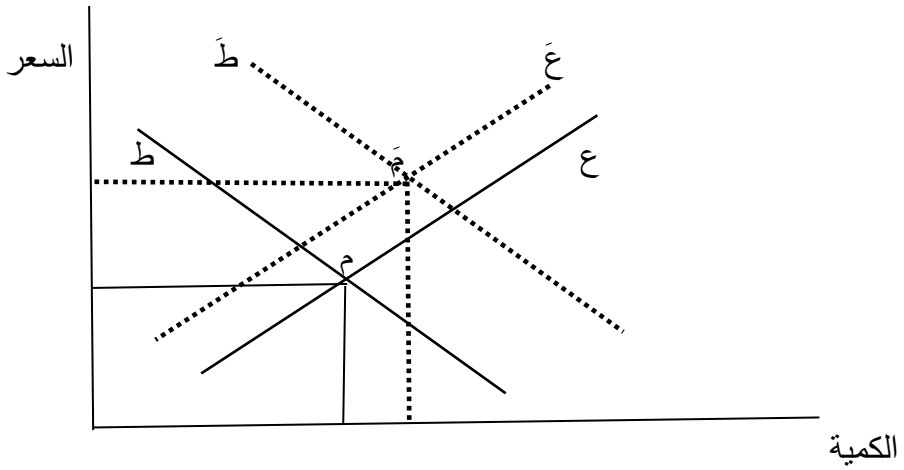


وإذا كانت نسبة انخفاض الطلب بنفس نسبة انخفاض العرض فإن السعر التوازني سيبقى كما هو أصلاً ، بينما تقل الكمية التوازنية الجديدة عن الأصل، كما هو موضح في الشكل الآتي :

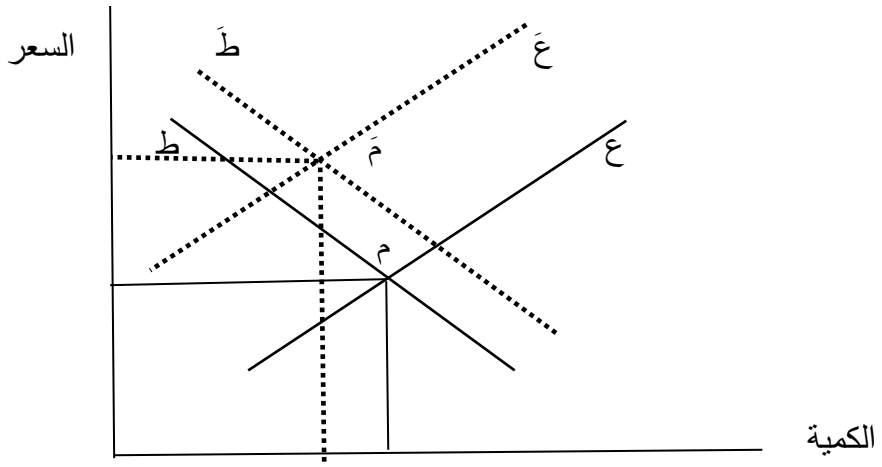


ج – زيادة الطلب وانخفاض العرض معاً

في حالة زيادة الطلب بنسبة **أكبر** من انخفاض العرض فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة، كما هو موضح في الشكل الآتي :

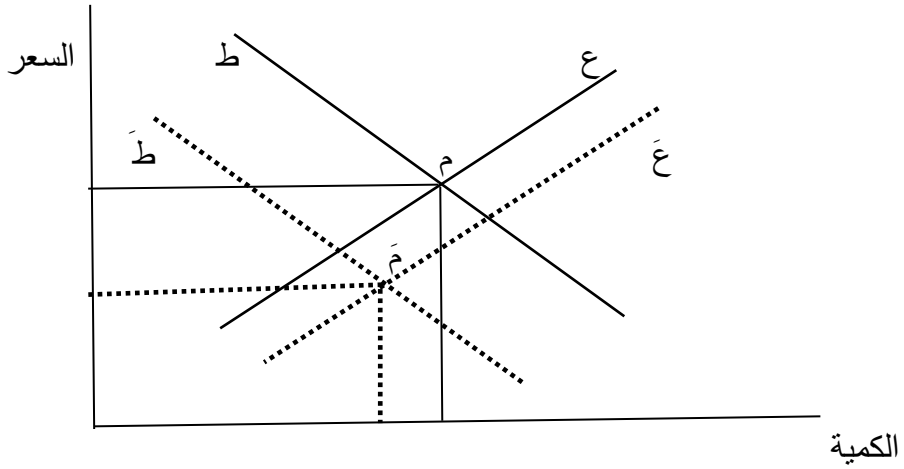


أما في حالة زيادة الطلب بنسبة **أقل** من نسبة نقصان العرض فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني الجديد وانخفاض الكمية التوازنية الجديدة، كما هو موضح في الشكل الآتي :

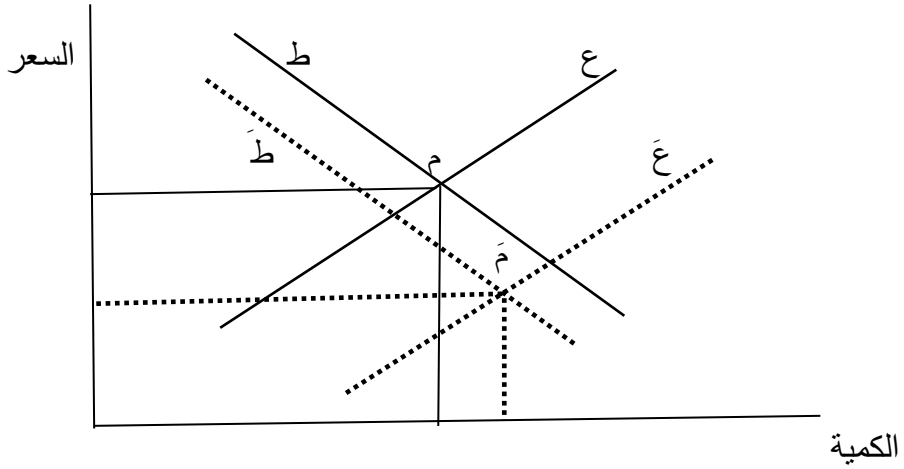


د – انخفاض الطلب وزيادة العرض معاً

في حالة انخفاض الطلب بنسبة **أكبر** من نسبة زيادة العرض فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني الجديد وانخفاض الكمية التوازنية الجديدة، كما هو موضح في الشكل الآتي :



أما في حالة نقص الطلب بنسبة **أقل** من نسبة زيادة العرض فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني الجديد وزيادة الكمية التوازنية الجديدة، كما هو موضح في الشكل الآتي :



التدخل الحكومي في السوق

تعرفنا على أن سعر أي سلعة زراعية أو غيرها يتحدد وفقاً لتفاعل قوى العرض والطلب، غير أن التفاعل الطبيعي لتلك القوى الاقتصادية كثيراً ما يجعل السعر التوازني لسلعة معينة أعلى أو أقل من المستوى الذي تقتضيه المصلحة العامة من ناحية المستهلك أو المنتج، وفي مثل هذه الأحوال تتدخل الدولة في سوق السلعة وتحدد السعر الذي تراه متوافقاً مع المصلحة العامة للمجتمع.

في الواقع إن تدخل الحكومة وفرضها **حداً أعلى للسعر** لأية سلعة من أجل التعامل معه لا يكفي لهذا التدخل أن يُكتب له النجاح، بل لا بد من أن تقوم الحكومة بإجراءات مختلفة قبل أن تتخذ قرارها بذلك، لأنه لو كان فرضاً السعر الحكومي أقل من السعر الذي كان سيسود في سوق السلعة لو تُركت حرة، فإن هذا يعني أن الكمية المطلوبة من السلعة سوف تصبح أكبر من الكمية المعروضة؛ أي تزاحم المستهلكين على كمية ضئيلة من السلعة المحدد سعرها من قبل الدولة، ومن ثم سوف يتجه السعر الحكومي إلى الارتفاع علناً إذا كانت الرقابة الحكومية ضعيفة، أو خفاءً فتنشأ السوق السوداء في التعامل مع السلعة، لذا فإن الحكومة يجب عليها العمل على موازنة الكميات المطلوبة من السلعة مع الكميات المعروضة منها عند السعر الذي حددته لها .

ومن الإجراءات التي يمكن أن تقوم بها الدولة لإنجاح سياستها السعرية لسلعة معينة وعدم تفشي السوق السوداء للتعامل مع هذه السلعة تدخلها في ظروف الطلب على السلعة، وذلك بتخفيض مستوى الطلب إلى مستوى العرض عن طريق إخضاع السلعة المسعرة حكومياً إلى نظام التقنين(توزيعها بالبطاقات)، كما قد تتدخل الحكومة لإنجاح سياستها السعرية لسلعة معينة في ظروف عرض تلك السلعة

عن طريق رفع مستوى العرض إلى مستوى الطلب، وذلك بتشجيع المنتجين على إنتاج هذه السلعة، إما بمنحهم إعانات أو تخفيض تكاليف الإنتاج أو فتح باب الاستيراد.

كذلك عند تدخل الحكومة وفرضها **حداً أدنى للسعر** لسلعة من أجل التعامل معه، يجب أن تقرن هذا السعر الحكومي بعدة إجراءات من شأنها التدخل في ظروف الطلب والعرض لهذه السلعة، بحيث تعمل على تساوي الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها عند السعر المحدد، لأنه لو كان فرضاً أن السعر الحكومي يزيد عن سعر التوازن للسلعة الذي كان سيسود لو تُركت السلعة حرة، فإن الكمية المعروضة عند السعر الحكومي ستكون أكبر من الكمية المطلوبة، وبالتالي سوف ينخفض السعر الحكومي، ولكي تنجح الحكومة في سياستها السعرية هذه يجب عليها تخفيض مستوى العرض إلى مستوى الطلب، وذلك عن طريق تحديد المساحات المزروعة من السلعة (تحديد الكمية المنتجة)، أو قد يكون التصرف برفع مستوى الطلب حتى يقابل مستوى العرض، وذلك عن طريق دخول الحكومة كمشترٍ للسلعة في السوق، كما هو الحال في سورية بالنسبة لشراء الحكومة بعض المحاصيل الزراعية .

تحليل أسعار المنتجات الزراعية

نظراً لأن الأسعار تمثل محصلة قوى عديدة، لذلك كان لتحليل الأسعار أهمية كبيرة في إظهار مدى تأثير هذه القوى على تكوين مثل هذه الأسعار، الأمر الذي سهل على الاقتصاديين عملية التنبؤ بالاتجاهات السعرية في المستقبل، وبدأ اهتمام الاقتصاديين بدراسة أسعار السلع وتحليلها وتفسيرها مستفيدين بذلك من مختلف الأساليب والطرائق الإحصائية كالجداول والرسوم البيانية والأرقام القياسية والارتباط....، وذلك للوصول إلى نتائج تمكنهم من اتخاذ القرارات والأحكام على ما يمكن أن يواجههم من أسعار في المستقبل، ومن أهم الوسائل والطرائق التي يمكن الاستفادة منها في حل كثير من المشكلات التي تتصل مباشرةً بالأسعار خاصةً أسعار المنتجات الزراعية هي *الأرقام القياسية* .

الأرقام القياسية

يعرف الرقم القياسي بأنه مقياس إحصائي يقيس التغيرات التي تطرأ على ظاهرة معينة تبعاً للزمان أو المكان، ويعد قياس التغيرات السعرية بمرور الزمن من أهم استعمالات الأرقام القياسية، ويجب اختيار فترة زمنية تسمى فترة الأساس أو سنة الأساس التي يبدأ منها قياس التغيرات السعرية، ويجب أن تكون

خالية من الأحوال الشاذة وذات ظروف اقتصادية طبيعية وغير بعيدة كثيراً، ثم تنسب أسعار سنوات المقارنة إلى سعر سنة الأساس، ويسمى ذلك منسوب السعر التي تكون صيغته على النحو الآتي :

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0}$$

P : ترمز إلى السعر (Price) ، 0 : يرمز إلى (فترة الأساس) ، 1: يرمز إلى (فترة المقارنة)

وقد جرت العادة ضرب الناتج بـ (100) ليكون بصورة نسبة مئوية، وذلك بهدف إعطاء فكرة صحيحة عن النسبة التي تغير بها السعر في فترة المقارنة عن فترة الأساس على النحو الآتي :

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0} \times 100$$

مثال :

لنفرض أن سعر الوحدة من سلعة معينة كان خلال عامي 2013 و2018 هو 350 و575 ليرة سورية على التوالي، فإذا اعتبرنا عام 2005 كفترة أساس لسعر السلعة فيكون وفقاً للفرض :

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0} \times 100 = \frac{575}{350} \times 100 = 164.29\%$$

ويمكن تفسير النتيجة بأن سعر الوحدة من السلعة في عام 2018 أصبح 164.29% عن سعرها في عام 2013 ، أو بطريقة أخرى أن سعر السلعة في عام 2018 قد ازداد عما كان عليه في عام 2013 بنسبة 64.29% .

وتجدر الإشارة إلى أن هناك أيضاً **منسوب الكمية** للتعبير عن العلاقة النسبية التي تربط بين كمية إحدى السلع خلال فترة المقارنة وبين كميتها خلال فترة الأساس على النحو الآتي :

$$\text{منسوب الكمية (الرقم القياسي)} = \frac{q_1}{q_0} \times 100$$

q : ترمز إلى الكمية (quantity) ، 0 : يرمز إلى (فترة الأساس) ، 1: يرمز إلى (فترة المقارنة)

أما **منسوب القيمة** فيعبر عن العلاقة النسبية التي تربط بين قيمة سلعة معينة خلال فترة المقارنة وبين قيمتها خلال فترة الأساس، ونحصل على قيمة السلعة بضرب كميتها في سعر الوحدة منها، وبالتالي يمكن القول أن :

منسوب القيمة = منسوب الكمية × منسوب السعر

$$\text{منسوب القيمة (الرقم القياسي)} = \frac{p_1 q_1}{p_0 q_0} \times 100$$

تصنيف الأرقام القياسية

1- أرقام قياسية بسيطة تخصّ سلعة واحدة ($\frac{P_1}{P_0}$) .

2- أرقام قياسية مركبة تتعلق بأكثر من سلعة ($\frac{\Sigma p_1}{\Sigma p_0}$) .

3- أرقام قياسية مرجحة، حيث ترجح الأسعار الخاصة بالسلع بكمياتها، ومن أشهر الأرقام القياسية المرجحة (الرقم القياسي التجميعي البسيط – رقم لاسبيرز – رقم باشه – رقم فيشر) سوف نتعرف عليهم بالتفصيل في سنوات أعلى .

السياسة السعرية التسويقية للمنتجات الزراعية

أولاً – مفهوم السياسة السعرية لتسويق المنتجات الزراعية

تعد السياسة السعرية لتسويق المنتجات الزراعية في حقيقتها سياسة اقتصادية اجتماعية، لأنها تعتمد على وضع البرامج التسويقية التي تسعى لتحقيق هدف معين خلال فترة معينة، فقد تستهدف السياسة التسويقية الزراعية رفع أسعار المنتجات الزراعية أو تخفيض التكاليف التسويقية أو زيادة دخل المزارع ....، وفي الواقع يعد هدف زيادة الدخل القومي من أهم أهداف السياسة السعرية، ولتحقيق هذا الهدف تضع الحكومات البرامج التخطيطية التي يجب اتباعها من قبل المزارعين، وتضع الأنظمة التمويلية التي تعمل على تشجيع تنفيذ هذه السياسة، ولإنجاح السياسة الاقتصادية لا بد من تحديد

الأسعار المناسبة للمنتجات الزراعية قبل الإنتاج، وذلك لمساعدة المنتجين على وضع خططهم الإنتاجية بشكل يتلاءم مع الأسعار التي تومّن لهم الدخل الجيد والاقتصادية العالية .

ويجب أن يكون لكل مشروع زراعي سياسة اقتصادية تسويقية تعتمد على الرقابة المستمرة والمراجعة الدائمة للكميات المنتجة في ضوء التغيرات في الطلب والأسعار، وهكذا يجب أن يكون هناك تكامل وتنسيق بين السياسة الاقتصادية التسويقية القومية من جهة، والسياسة الاقتصادية التسويقية للمشاريع الزراعية من جهة ثانية ضمن استراتيجية عامة للتسويق .

ثانياً – الأسس الاقتصادية للسياسة السعرية للمنتجات الزراعية

1– عند وضع السياسة السعرية لا بد من الإشارة بشكل مباشر إلى النفقات الإنتاجية، والشروط التبادلية للسلعة، ومدى تأثرها بقانوني العرض والطلب، وتوزيع القيمة بين المنتجين والمستهلكين، ويجب أن تحقق الأسعار الحقيقية المبرهنة علمياً وعملياً رغبة المنتِج والمستهلك في آن واحد، فالمنتج تتحقق رغبته عندما تغطي أسعار منتجاته التكاليف الإنتاجية والحصول على مقدار مناسب من الربح، وتتحقق رغبة المستهلك عندما تكون أسعار السلع التي يشتريها معقولة ومناسبة له .

2– يجب أن ينبثق التخطيط السليم للسياسة الاقتصادية السعرية من دراسة القوانين التي تحدد قيمة المنتجات الزراعية خاصةً الرئيسة منها، وهذه القوانين تحدد الأسعار بالاعتماد على المستويات المختلفة من النفقات الإنتاجية، وتكاليف نقل المنتجات إلى أماكن استهلاكها .

3– لا بد للسياسة الاقتصادية السعرية أن تراعي تقويم المنتجات الزراعية من الناحية النوعية، لأن المنتجات الزراعية ذات النوعية الجيدة تحتاج إلى نفقات إضافية يجب أن تُعوّض عن طريق إيجاد تناسب بين أسعار الحاصلات الزراعية ونوعيتها، وعندما يجد المنتِج أن السعر يتأثر بنوعية منتجاته يعمل منذ البداية على تحسين الصفات النوعية لمنتجاته والعكس صحيح .

4– يجب أن تعتمد السياسة الاقتصادية السعرية على أسعار شراء المنتجات التي يجب أن تكون ثابتة ومتحركة في وقت واحد، فالأسعار الثابتة لعدة سنوات تعوّد المنتج الزراعي على الاستقرار واختيار المحصول الملائم للأسعار، وفي الوقت نفسه يجب أن تكون الأسعار حركية تضمن ما يلزم من إمكانية التغير عند إعادة النظر بالأسعار على أساس الشروط الإنتاجية المتغيرة .

5- يجب أن تضع السياسة الاقتصادية السعرية في الحسبان موضوع الطلب والعرض وإيجاد توازن بينهما، وهذا الأمر يتوقف على العوامل الآتية :

- مستوى الإنتاج .

- أسعار المنتجات الزراعية .

- القوة الشرائية للمستهلك .

وتؤدي أسعار المنتجات الزراعية دوراً بالغ الأهمية في آلية التوازن بين الطلب والعرض، وفي حال حدوث خلل ما في آلية هذا التوازن يمكن أن يعزى إلى الأسباب الآتية :

أ - اختلاف التناسب في إنتاج الكميات المطلوبة من سلعة ما، وذلك نتيجة الخلل في تركيب الأسعار بين المنتجات المختلفة، حيث يتجه المنتجون إلى تحويل إنتاجهم إلى سلع أخرى ذات اقتصادية عالية .

ب- خلل في تناسب الأسعار مع السلع البديلة (عندما تكون السلع البديلة أرخص)، ولهذا يجب مراعاة وجود السلع البديلة مع الأخذ بعين الاعتبار الفعالية الاقتصادية والاجتماعية للسلع البديلة كي يتم التوازن السليم بين الطلب والعرض .

- انتهت -