

## الأسواق والوسطاء

### • الأسواق

#### تعريف السوق

التعريف الاقتصادي للسوق هو عبارة عن المكان الذي تجتمع فيه قوى العرض والطلب لتكوّن سعراً موحداً .

#### أنواع الأسواق

سوف يُعتمد تصنف الأسواق وفقاً لثلاثة اعتبارات :

- وفقاً لطبيعة نشاطها التسويقي .
- وفقاً لطبيعة المنافسة التي تسود فيها .
- وفقاً للفترة الزمنية للتعاقدات .

#### أولاً - تصنيف الأسواق وفقاً لطبيعة نشاطها التسويقي

##### 1- الأسواق المحلية

هي الأسواق القريبة من المنتج، حيث يتم فيها تجميع المنتجات الزراعية من عدد كبير من المزارعين ، وتخزن في هذه الأسواق المنتجات القابلة للتخزين إلى أن يتم جمع كمية كافية يمكن نقلها إلى الأسواق المركزية، والأسواق المحلية تختلف باختلاف نوع المنتج الزراعي ، فهناك أسواق الحبوب والقطن التي تختلف عن أسواق الفواكه والخضار، وكذلك تختلف عن أسواق بيع الحيوانات ، كما أنه ليس هناك طريقة موحدة للبيع في هذه الأسواق فهناك :

## أ- طريقة البيع المباشر للمستهلكين

هي الطريقة التي لا يكون فيها وسيط بين المزارع والمستهلك، ومن أمثلتها البيع على جوانب الطرق في المناطق الريفية الموصلة إلى المدن .

## ب- طريقة البيع بواسطة الوسطاء المحليين

يقوم المزارع ببيع منتجاته إلى الوسيط المحلي الذي يكون بدوره متصلاً بوسطاء آخرين خارج المنطقة، وهؤلاء الوسطاء المحليون يقومون بتأسيس مخازن محلية يجمعون فيها ما يحصلون عليه من المنتجات بغرض شحنها إلى الأسواق عند الطلب .

## 2- الأسواق المركزية

هي أسواق مركزية عامة حيث يجمع التجار المنتجات الزراعية من الأسواق المحلية ويرسلونها إلى هذه الأسواق وغالباً ما تكون بكميات كبيرة ، وتوجد هذه الأسواق في المدن وفي المناطق المنتجة حيث تتوفر المخازن المناسبة، وتباع في هذه الأسواق المحاصيل التي تعد مواد خام زراعية ويجري تسويق المنتجات النباتية في الأسواق المركزية كما يلي :

## أ- التسويق بالمساومة

يجري تسويق المنتجات الزراعية بعد أن يجلبها المزارعون بوسائط النقل إلى هذه الأسواق وهي محفوظة في أوعية خاصة سواء أكانت مغلقة أو مفتوحة أو مغلقة، وتكون لتلك الأوعية حجوماً وأوزاناً معروفة ورتبة معينة، وتجري عملية التسويق فيها بين البائعين والمشتريين بواسطة المساومة على عدد من الأوعية المراد الاتفاق على بيعها، أو أن يكون الشراء على أساس المساومة بالنسبة لثمن الصندوق أو أي وعاء يحفظ ذلك المنتج فتكون المساومة على أساس الصندوق الواحد أو الوعاء الواحد ولعدد معين من الصناديق، وعندما تتم الموافقة على هذه المساومة تنقل المنتجات إلى حوزة المشتري ( تاجر الجملة أو نصف الجملة ) .

## ب- التسويق بالمزاد العلني

## - الخضار والفاكهة

في هذه الطريقة يجمع المشترون في غرفة معينة في سوق الجملة، ويحمل كل واحد منهم قائمة بأسماء المحاصيل التي يرغب شراءها، وبعد أن يتم الاجتماع يبدأ المنادي بالمزايدة على المنتجات حسب تسلسلها في القائمة، وتبدأ المزايدة من الحاضرين، وتنتهي صفقة البيع إلى أعلى المزايدين فتحال إليه ويدفع المبلغ المقرر .

### - الحيوانات

يجري تسويق الحيوانات بطريقة المساومة بين المشتري والبائع، ويتم الشراء على أساس وحدة وزن معينة من الحيوان الحي ، وبعد أن يتم الاتفاق على سعر وحدة الوزن هذه توزن الحيوانات المتفق على شرائها وتدفع أثمانها للبائعين على أساس الوزن الكلي، ويدفع البائع أجور الوزن والأرضية والعمولة إلى المسؤول عن ساحة البيع التي استعملها لحيواناته أثناء فترة الانتظار لبيعها .

ويجري تسويق الحيوانات أيضاً بالمزاد العلني فيتم حسب المزايدة التي يقوم بها المنادي أمام الحاضرين المشتريين، ويكون ذلك على أساس وحدة وزن معينة، وبعد أن ترسو المزايدة على أحد المشتريين توزن الحيوانات الحية المشتراة، ثم يضرب ثمن وحدة الوزن العام للحيوانات الحية ويدفع المشتري ثمنها .

### 3- أسواق الجملة

هي الأسواق التي تجمع فيها المنتجات الزراعية المشحونة إليها من الأسواق المحلية، وفيها يتم تسليم المنتجات وتجميعها وتصنيفها وخبزها ثم شحنها إلى أسواق التجزئة، ويوجد لكل محصول زراعي أو لجملة من المحاصيل المتشابهة أسواق للجملة تختلف سعتها حسب حجم المحصول، ويكون مركز هذه الأسواق في المدن حيث تتوفر وسائل النقل والتخزين والحفظ، هذه الأسواق تقوم بعمليات التمويل للعملية التسويقية وبتقديم المعلومات التسويقية اللازمة للوسطاء .

### 4- أسواق التصدير

هي الأسواق التي تقوم بإعداد المنتجات الزراعية تمهيداً لتصديرها إلى خارج الدولة ، هذه الأسواق تقوم بالحصول على هذه المنتجات من أسواق الجملة المركزية أو الأسواق المحلية ، وفي هذه

الأسواق تتم عملية التفريغ والشحن والتخزين والتعبئة والتدريج ونشر إذاعة الأخبار التسويقية والقيام بمراسلة المستوردين والمصدرين للمنتجات ، وغالباً ما تقع هذه الأسواق في المدن الساحلية .

## 5- أسواق التجزئة

هي الأسواق أو المخازن التي تقوم ببيع المنتجات الزراعية بالمفرد مباشرة، وهذه المخازن تكون متعددة ومنتشرة في القرى والمدن على شكل مخازن ومحلات بيع الخضر والفواكه، ويقوم تاجر التجزئة بمثابة وكيل شراء بالنسبة للمستهلك فهو الذي ينقل طلبات المستهلكين إلى المنتجين، ويقوم كذلك بتجميع وتسعير وترتيب المحاصيل الزراعية التي يرغب شراءها المستهلكون .

هناك بعض المخازن الحديثة التي يقوم فيها المستهلك بخدمة نفسه، حيث أن الأشياء الموجودة في المخازن تكون موزونة ومسعرة ومكتوب عليها السعر وما على المستهلك إلا جمع الأشياء التي يحتاجها ودفع ثمنها ، من ميزات هذه المخازن أنها توفر للمستهلك كل ما تحتاجه العائلة بأسعار معتدلة هذا بالإضافة إلى أن لديها أماكن ملائمة لوقوف السيارات وتسهيل عملية التسويق .

## 6- الأسواق المختلطة

هي الأسواق التي لا يمكن وضعها تحت أي نوع من الأسواق السابقة، فقد يكون السوق سوق جملة وفي نفس الوقت يتم التعامل فيه كسوق تصدير، أو قد يكون السوق سوق جملة وفي نفس الوقت يتم التعامل فيه كسوق تجزئة، لذلك سميت هذه الأسواق بالأسواق المختلطة لأنها تقوم بعدة مهام تسويقية في آن واحد، وتنتشر بشكل خاص في الدول النامية ومنها سورية .

**ثانياً - تصنيف الأسواق وفقاً لطبيعة المنافسة التي تسود فيها**

### 1- أسواق المنافسة الكاملة ( الحرة )

لكي يكون هناك سوق تنافسية كاملة ( حرة ) يجب أن يتوافر عدة شروط على النحو الآتي :

أ- أن يكون عدد البائعين والمشتريين 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 مشتري واحد أن يتحكم في سعر السلعة في سوق المنافسة الحرة، وعليه أن يتعامل بالسعر السائد الذي لا حيلة له في تغييره.

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

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

د- توفر الأنباء والمعلومات التسويقية الخاصة بالسوق لكل من البائعين والمشتريين .

## 2- أسواق الاحتكار الكامل

يُعدّ سوق الاحتكار الكامل الصورة المتناقضة تماماً لسوق المنافسة الكاملة في كافة الشروط ويعني الاحتكار اختفاء كل أثر للمنافسة وسيادة الاحتكار سواءً من جانب البائع أو المشتري، وفيما يأتي شروط الاحتكار:

- من جانب المشتري : يكون في هذه السوق مشترٍ واحد لسلعة أو خدمة معينة وعدد كبير من البائعين أو المنتجين، ويتحكم هذا المشتري في طلب السلعة وسعرها .

- من جانب البائع : نجد حالة الاحتكار الكامل في هذه السوق في حالة وجود بائع واحد لسلعة معينة وعدد كبير من المشتريين، ويتحكم هذا البائع في عرض السلعة وسعرها، ويشترط ألا يكون لهذه السلعة مثيل أو بديل من وجهة نظر رغبة المشتري .

## 3- أسواق المنافسة الاحتكارية

يقصد بسوق المنافسة الاحتكارية السوق الذي يجمع بين بعض شروط المنافسة الكاملة من جهة وبعض شروط سوق الاحتكار الكامل من جهة أخرى، وذلك بتوفر الشروط الآتية:

أ - تعدد البائعين والمشتريين لنفس السلعة : يجب أن يكون للسلعة أكثر من بائع أو مشترٍ ؛ أي يجب أن تقدم السلعة للمستهلكين من طرف عدد كبير من البائعين.

ب - عدم تجانس السلع : يعني عدم وجود تجانس بين وحدات السلع التي يقوم المنتج بعرضها في السوق ، ويستطيع المستهلك أن يميز بين وحدات السلع وفقاً للبائعين أو وفقاً لدرجة الإشباع.

ج- سهولة الدخول والخروج من وإلى السوق ( لكن ليست حرية مطلقة كما في حالة سوق المنافسة الكاملة ) .

د- وجود المنافسة غير السعرية مثل استخدام وسائل الدعاية والإعلان والترويج .

#### 4- أسواق احتكار القلة

يقصد بسوق احتكار القلة قيام حالة الاحتكار دون أن يتمثل في وجود بائع أو مشتري وحيد للسلعة بل يوجد هناك عدد قليل من البائعين لسلعة ما وعدد قليل من المشترين لهذه السلعة، وقد يحدث احتكار القلة سواء من جانب البائعين أو المشترين، ويتميز بالخصائص الآتية:

أ - وجود عدد قليل من البائعين والمشترين.

ب - وجود سلع غير متجانسة وأسعار مختلفة.

ج - في حالة احتكار القلة من البائعين OLIGOPOLE يكون كل بائع على علم برد فعل باقي البائعين.

د - في حالة احتكار القلة من المشترين OLIGAPSONE يكون كل مشتري على علم برد فعل باقي المشترين .

ثالثاً - تصنيف الأسواق وفقاً للفترة الزمنية للتعاقدات

#### 1- الأسواق الآجلة

يتم التعامل في هذه الأسواق على أساس آجل يستند إلى عقود تتضمن توريد وقبول كميات محددة من سلعة ذات مواصفات معينة وفقاً لسعر يجري الاتفاق عليه عند تحديد الصفقة، وتجري هذه المعاملات في الأسواق التبادلية الآجلة أو بورصات العقود، ويتم فيها تداول السلع والخدمات والحصول على قيمتها بعد فترة زمنية معينة أو على أقساط دورية .

#### 2- الأسواق العاجلة ( الحاضرة )

تقضي بالتعامل على أساس فوري؛ أي بيع وشراء كميات من السلع والخدمات على أن يتم تسليم السلعة موضوع الصفقة مقابل استلام ثمنها نقداً أو فوراً .

## • الوسطاء

الوسطاء هم الأشخاص المختصون بمعرفة حالة السوق وطبيعة الطلب على المنتجات الزراعية وهؤلاء الوسطاء يقومون ببيع وشراء المنتجات الزراعية التي أنتجها غيرهم فيشترون من المنتج وبييعون إلى المستهلك ، وهم :

### 1-التجار المحليون

هم الذين يشترون من المزارع ويقومون بعملية التجميع المحلي للمنتجات الزراعية قبل شحنها إلى سوق الجملة ، في نفس الوقت يقوم البعض منهم بتجارة التجزئة داخل المحلات .

### 2-تجار الجملة

هم الأشخاص أو الهيئات أو المؤسسات التي تقوم بتسويق المنتجات الزراعية في أسواق الجملة بكميات كبيرة ، وهم الذين يشترون المنتجات الزراعية الكبيرة من المنتجين أو الوسطاء المحليين لبيعها إلى وسطاء آخرين أو إلى تجار التجزئة ليقوموا هم بدورهم ببيعها للمستهلكين ، ويكون تجار الجملة على اتصال دائم مع المنتجين في مختلف الفصول ، ولتجار الجملة وظائف عديدة يقومون بها ومنها :

- 1- استلام المنتجات الزراعية من المنتجين الذين كونوا معهم علاقات في السابق .
- 2- إعطاء القروض الموسمية للمنتجين الذين لهم علاقات زراعية معهم .
- 3- القيام بتخزين المنتجات وحفظها إذا كانت سريعة التلف إلى أن يرتفع سعرها .
- 4- القيام بتجزئة بعض المنتجات الزراعية إلى كميات قليلة لسهولة بيعها .
- 5- القيام ببيع المنتجات إلى تجار نصف الجملة أو تجار التجزئة .

### 3-تجار نصف الجملة

هم الذين يقومون بشراء المنتجات الزراعية على اختلافها بكميات قليلة من تجار الجملة وبيعها إلى باعة المفرد أو إلى أصحاب المطاعم أو ما شابه ذلك ، وتتضمن عمليات تسويق تجار نصف الجملة الفعاليات الآتية :

- 1- عرض البضائع في ساحات الأسواق .
- 2- البيع إلى أصحاب المخازن والمطاعم والفنادق وغيرها .
- 3- البيع إلى الباعة المتجولين .

وأهم الخدمات التي يقدمها تجار نصف الجملة فهي :

- 1- الاتصال بباعة التجزئة ومعرفة طلب كل واحد منهم من المنتجات الزراعية .
- 2- القيام بجمع بضائع مختلفة وبكميات قليلة .
- 3- القيام بتعليب وتصنيف وحفظ المنتجات المختلفة في علب خاصة .
- 4- القيام بمعاونة باعة المفرد بمساعدة مالية عند الحاجة .

#### 4- تجار العمولة ( تجار الكومسيون )

هم الذين يرسل إليهم المنتج ما عنده من المنتجات الزراعية لأجل بيعها لحسابه، ثم خصم العمولة والمصاريف من الثمن المستحصل ، ودفع الباقي إلى المنتج ، ويمكن أن يكون تاجر الجملة أو نصف الجملة تاجر عمولة، وأكثر ما يتواجد هذا النوع من التجار في أسواق الجملة للخضار والفواكه .

#### 5- المصدر

هو الشخص الذي يشتري من سوق معينة ويبيع في سوق خارجية أخرى ، أو يقوم بتصدير المنتج الزراعي من بلد إلى آخر .

#### 6- تاجر التجزئة

هو الذي يعمل مباشرة مع المستهلك، وهؤلاء يقومون ببيع المنتجات الزراعية المختلفة بكميات قليلة إلى المستهلكين، وقد يتخذ بائع التجزئة محلاً أو حانوتاً بين محلات السكن يحتوي على المنتجات الاستهلاكية ليسد حاجة الزبائن وبهذا يكون الحانوت محلياً ، أما إذا كان الحانوت كبيراً وواسعاً وفي أسواق المدينة فيكون هذا الحانوت عاماً .

#### 7- الدالون ( السماسرة )

هم الذين يقومون بالاتصال بين البائع والمشتري لتقريب وجهة نظر البائع ورغبة المشتري فيفاوض الدلال كلا الطرفين ويساوم لتحديد الثمن بينهما إلى أن يتم الاتفاق فترسل الصفقة من البائع إلى المشتري مباشرة حيث أن الدلال لا يتسلم المحاصيل ولا يقبض ثمنها ، وهذا هو الفرق بينه وبين تاجر العمولة، وهؤلاء الدالون يتقاضون أجرة الدلالة المتفق عليها مع صاحب المنتجات .

## المراجع

- 1- الجوجو نبيل، عليو محمود (2015) - مبادئ التسويق الزراعي. منشورات جامعة تشرين، كلية الزراعة، 229 صفحة .
- 2- عبد العزيز علي محمود، حمصي أيهم أحمد ( 2014 ) - الاقتصاد الزراعي . كلية الزراعة، منشورات جامعة دمشق، 323 صفحة .
- 3- الفتيح محمد سعيد، عبد اللطيف عبد الغني ( 1998 ) - الاقتصاد الزراعي . كلية الزراعة، منشورات جامعة حلب، 301 صفحة .