

أسعار المنتجات الزراعية (2)

العوامل المؤثرة في عرض المنتجات الزراعية

هناك مجموعة من العوامل الاقتصادية والطبيعية التي تحدد طبيعة عرض السلع الزراعية أهمها:

1- سعر السلعة

تعتمد الكمية المعروضة من سلعة ما على السعر الذي تباع به تلك السلعة، حيث يتجه المنتجون إلى زيادة إنتاجهم من السلع التي يرتفع سعرها .

2- أسعار عوامل الإنتاج

تتوقف الكميات المعروضة من سلعة ما على أسعار خدمات وعوامل الإنتاج المستعملة في إنتاج تلك السلعة، فإن حدث وانخفض سعر عنصر أو أكثر من أسعار عوامل 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.

3- المستوى الفني والتقني للإنتاج

تتوقف الكميات المعروضة من سلعة ما على المستوى الفني والتقني المستخدم في إنتاج تلك السلعة، فكثيراً 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 إنتاج سلع جديدة، أو زيادة إنتاج السلع الحالية باستخدام نفس الكمية من الموارد المتاحة وبالتالي زيادة الكميات المعروضة منها عند مختلف الأسعار.

4- أهداف الوحدة الإنتاجية المنتجة للسلعة

فعلى سبيل المثال إذا كانت المشاريع الزراعية في منطقة معينة تفضل التركيز على الإنتاج الحيواني بدلاً من الإنتاج النباتي اعتقاداً منها أن ذلك يحقق لها دخلاً أفضل، فإننا نجد أن الإنتاج الحيواني لهذه المشاريع سوف يزيد على حساب الإنتاج النباتي، وبالتالي سوف تزداد الكميات المعروضة من أكثر من الكميات المعروضة من الإنتاج النباتي .

5- 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 ...) كما أن هناك عوامل أخرى تؤثر في العرض مثل مستوى الضرائب من الدولة، وسياسة الائتمان الزراعي أو المناخ الملائم للاستثمار، وتوقعات البائع حول السعر المستقبلي للسلعة، والتغيرات في المخزون، ومدى القدرة على التخزين، وصعوبات نقل السلعة .

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 :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\frac{\text{ك}2 - \text{ك}1}{\text{ك}1}}{\frac{\text{س}2 - \text{س}1}{\text{س}1}}$$

ويتطبيق 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) .

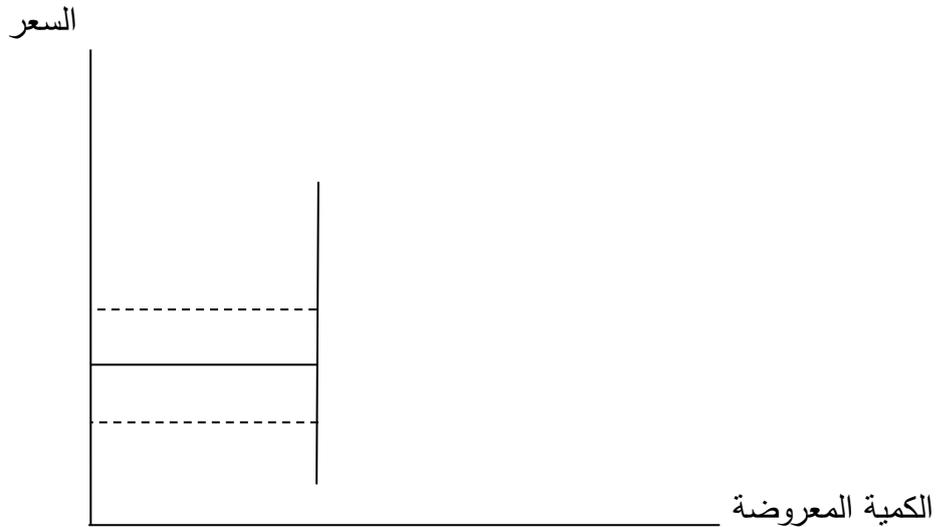
أولاً - العرض عديم المرونة

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 منحنى العرض شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي على الشكل الآتي :

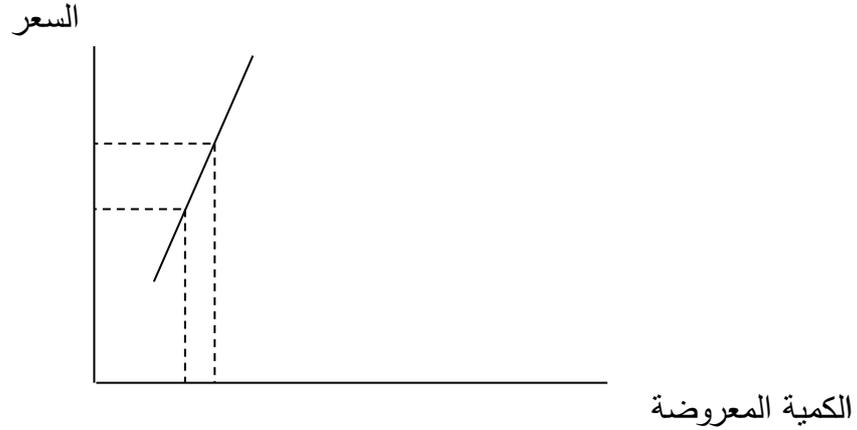


ثانياً - عرض غير مرن

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 - منحنى العرض في هذه الحالة شديد الانحدار على الشكل الآتي :

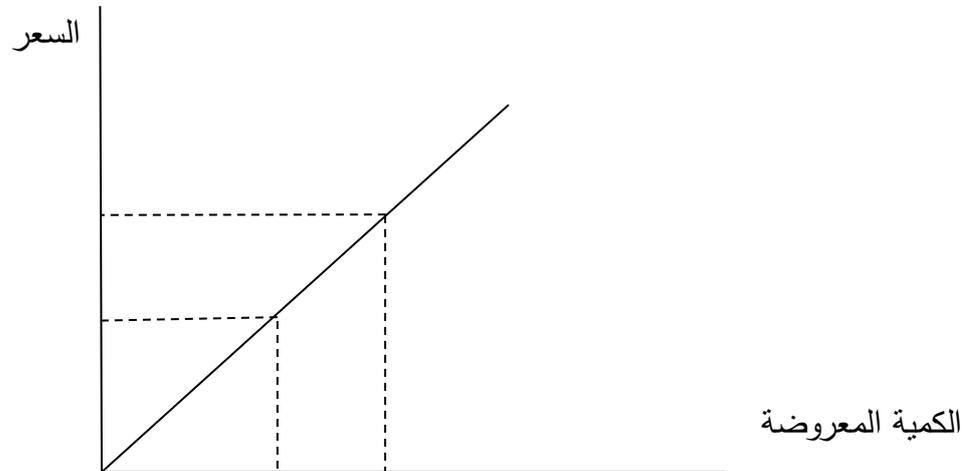


ثالثاً - عرض متكافئ المرونة

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

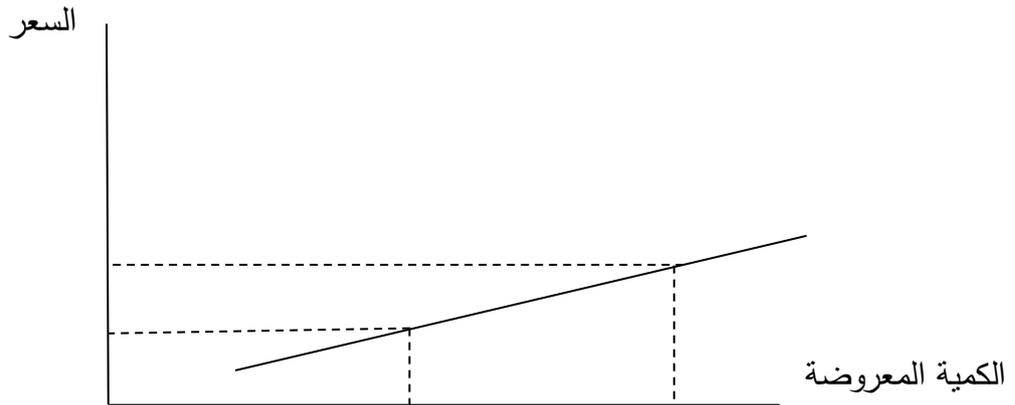
ب - درجة مرونة العرض مساوية للواحد الصحيح .

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



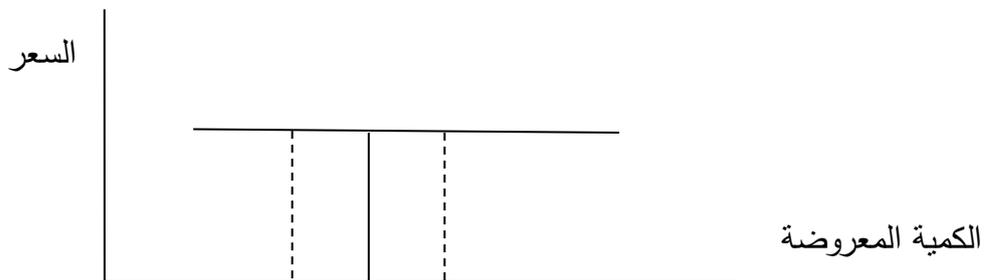
رابعاً - عرض مرن

- أ - التغير النسبي في الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في السعر .
ب - درجة مرونة العرض أكبر من الواحد الصحيح .
ج - منحنى العرض قليل الانحدار على الشكل الآتي :



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 منحنى العرض شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي على الشكل الآتي :



مثال : احسب مرونة العرض لمادة الذرة الصفراء عند مستوى السعر 400 ل.س، حيث كانت الكمية المعروضة 25000 طن، وعندما انخفض السعر إلى 300 ل.س أصبحت الكمية المعروضة 20000 طن .

الحل

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\text{ك}2 - \text{ك}1}{\text{س}2 - \text{س}1} / \frac{\text{ك}1}{\text{س}1} = \frac{25000 - 20000}{400 - 300} / \frac{20000}{400} = 0.8$$

درجة المرونة أقل من الواحد الصحيح فالعرض غير مرن .

توازن الأسعار والكميات في السوق

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، ومن أجل تحديد سعر التوازن وكمية التوازن نكوّن الجدول الافتراضي الآتي :

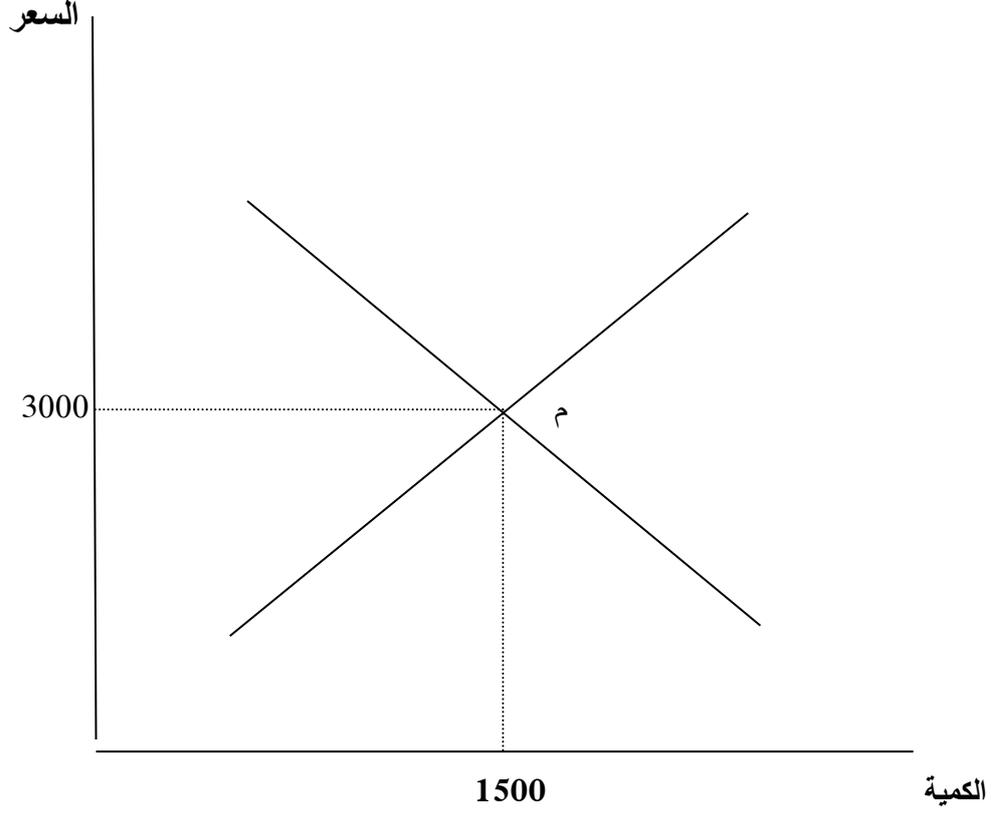
الكمية المطلوبة والمعروضة لسلعة ما خلال فترة محددة

الكمية المعروضة (طن)	الكمية المطلوبة (طن)	سعر الطن (ل.س)
1100	2000	1000
1200	1700	2000
1500	1500	3000
1900	1200	4000
2300	900	5000

يحتوي الجدول السابق على الكميات المطلوبة والمعروضة من سلعة معينة عند أسعار مختلفة في فترة زمنية معينة وفي ظل ظروف المنافسة الكاملة، ويلاحظ أنّ هناك سعراً وحيداً تتقابل عنده رغبات المشترين مع رغبات البائعين وهو (3000) ل.س للطن الواحد من السلعة، وهذا السعر يسمى سعر التوازن، وعند هذا السعر يطلب المشترون (1500) طن، وهي نفس الكمية التي يرغب البائعون بعرضها في السوق، وتسمى هذه الكمية بكمية التوازن، ويمكن ملاحظة الظواهر الآتية في سوق المنافسة الحرة :

- 1- يرجع اختلال التوازن في السوق إلى عدم تكافؤ قوى الطلب والعرض .
- 2- إذا تغلبت قوى العرض على قوى الطلب فإن السعر يميل إلى الانخفاض بسبب تنافس المنتجين .
- 3- إذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض فإن السعر يميل إلى الارتفاع بسبب تنافس المشترين .
- 4- إذا تعادلت قوى الطلب مع قوى العرض عند سعر معين فسوف يثبت عند المستوى الذي بلغه .

هذا ويمكن تصوير الجدول السابق بشكل بياني على النحو الآتي :



أي أن سعر التوازن يتشكل من خلال تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض، ويكون في سوق معينة وفي لحظة زمنية محددة .

وعلى الرغم من أن الطلب والعرض يعدان العاملين الأساسيين في تقدير الأسعار، إلا أن هناك عوامل أخرى لها تأثير كبير في تقدير السعر لبعض السلع في بعض الأسواق، ومن أهم هذه العوامل يمكن ذكر :

1- الاحتكار .

2- الافتقار إلى الأنباء والمعلومات التسويقية .

3- الافتقار إلى انتظام (تماثل) السلعة .

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 مباشرة بالأسعار خاصة 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 و 2018 هو 350 و 575 ليرة سورية على التوالي، فإذا اعتبرنا عام 2005 كفترة أساس لسعر السلعة فيكون وفقاً للفرص :

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

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 :

$$\text{منسوب القيمة} = \text{منسوب الكمية} \times \text{منسوب السعر}$$

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

تصنيف الأرقام القياسية

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

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

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 توّمن 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 تأثيرها بقانوني العرض والطلب، وتوزيع القيمة بين المنتجين والمستهلكين، ويجب أن تحقق الأسعار الحقيقية المبرهنة علمياً وعملياً رغبة المنتج 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 خاصة 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 المنتج 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 تعود 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 .

المراجع

1- الجوجو نبيل، عليو محمود (2015) - مبادئ التسويق الزراعي. منشورات جامعة تشرين، كلية الزراعة، 229 صفحة.