البــاب الســـادس

البعــد الـمكـانــي للتسـويـق الـزراعــي

Space Dimension and Agricultural Marketing

مـقـدمــــة

 لقد تناولنا في الأجزاء السابقة كيفية تحديد سعر سلعة معينة كنتيجة مباشرة للتوازن بين العرض والطلب، وواقع الأمر فـإنّ كل منتج زراعي عادة ما يتطلب ظروفاً بيئية خاصة من تربة ومناخ وتوفر مياه للري وما شابه ذلك حتى يمكن إنتاجه، وعادة ما تتوفر ظروف إنتاج سلعة زراعية معينة في منطقة دون أخرى أو تتباين المناطق فيما بينها في درجة ملائمة الظروف البيئية لمنتج زراعي معين، ومن ناحية أخرى فـإن ظروف الطلب عادة تختلف بين المناطق لمختلف السلع والمنتجات الزراعية سواء كان ذلك راجعا للاختلافات في التوزيعات السكانية، أو مستويات الدخول، أو الأذواق والعادات الاستهلاكية. وخلاصة القول أن كل منطقة لها ظروف مختلفة من حيث الطلب والعرض. وفي هذا الجزء سنحاول توضيح كيفية تحديد سعر سلعة زراعية واحدة في عدة أسواق معزولة مكانياً وما لذلك من تأثير على تدفق السلعة بين الأسواق المحلية أو الإقليمية.

 ومن المناسب هنا وقبل الخوض في مناقشات البعد المكاني للتسويق الزراعي التفرقة بين مصطلح السـوق Market والإقليـم Region. فللسوق مدلول اقتصادي كما سبق توضيحه من قبل بصرف النظر عن الحدود الجغرافيـة وليس له مدلول جغرافي محدد. أما الإقليم فيستخدم للدلالة على منطقة جغرافية معروفة ومحددة قد يكون بها سوق واحد أو عدة أسواق، وقد يكون أكبر بكثير من ذلك ليشمل الدولة بأكملها، ويمكن أن يكون الإقليم سوقا لسلعة معينة في نفس الوقت الذي لا يعتبر فيه سوقاً لسلع أخرى، ومن هنا كان من الواجب تحديد المعالم الجغرافية للسوق بوضوح تام حتى لا يحدث أي خلط بين المفهومين.

التوازن السـعري في الأسـواق المعـزولـة مكـانيــاً:

 لتوضيح الفكرة نبدأ أولاً بافتراض حالة بسيطة حينما يكون لدينا منتج زراعي واحد ينتج ويستهلك في إقليمين مختلفين وبذلك يكون لكل إقليم منحنى طلب على هذا المنتج ومنحنى عرض لـه. ففي غيـاب التبـادل التجـاري بين الإقليمين يتحدد سعر هذا المنتج في كل إقليم على حـده.

 ولكن انخفاض السعر في الإقليم الاول (ب) لنفس السلعة عن الإقليم (أ) يجعل التجار يستفيدون حينما يشترون من الإقليم (ب) (ذو السعر المنخفض) ويبيعون في الإقليم (أ) (ذو السعر المرتفع ) خاصة وأنه قد افترض عدم وجود أي تكاليف نقل في هذا المثال المبسط ويحققون أرباحاً من جراء ذلك، ونتيجة لذلك ينتقل جزء من المعروض في الإقليم (ب) إلى الإقليم (أ)، وعلى أثر ذلك ينخفض السعر في الإقليم (أ) ويرتفع في الإقليم (ب)، ويستمر ذلك طالما أن السعر في الإقليم (أ) أعلى من نظيره في الإقليم (ب) إلى أن يحدث التساوي في السعر بين الإقليمين، ومن ثم يصبح الإقليمان سوقاً واحداً، الطلب فيه عبارة عن مجموع الطلب في كل من الإقليمين (ط أ + ب) والعرض فيـه عبارة عن مجموع العرض في كل من الإقليمين (ع أ+ب)، ويكون سعر التوازن العام (س أ+ب) هو محصلة لتقاطع (ط أ+ب) و (ع أ+ب).

 ونلاحظ أنه عند السعر التوازني العام (س أ+ب) تتحدد كمية الفائض في الإقليم (ب) حيث تكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة، وتتحدد أيضاً كمية العجز في الإقليم (أ) بالمقدار حيث تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة ولابد أن تكون الكميتان متساويتان، إذ أن ما يفعله التجار هو نقل الكمية الفائضة عن حاجة الإقليم (ب) إلى الإقليم (أ) لتسد العجز فيه.

 ومن المعروف أن الكمية المعروضة تتساوى مع الكمية المطلوبة عند سعر التوازن فقط، ولكن عند المستويات السعرية التي تزيد عن سعر التوازن تزيد الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة، وهذا ما يمكن تسميته بالعرض الفائض Excess Supply. **فالعرض الفائض هو الفرق بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة عند مختلف المستويات السعرية**، ويلاحظ أن العرض الفائض يـزيـد كلما زاد السعر ويقل كلما انخفض السعر حتى ينعدم تماماً عند سعر التوازن (حيث تتساوى الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة). ومن الطبيعي أن انخفاض السعر عن سعر التوازن يجعل الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة، ومن ثم يأخذ العرض الفائض قيما سالبة (لأنه في مثل هذه الحالة يكون معبراً عن الطلب الفائض) وتتزايد القيم السالبة للعرض الفائض كلما انخفض السعر عن سعر التوازن.

 والسـؤال الذي يهمنـا في هذا الجـزء هـو: **هـل يؤدي نشـاط التجار بين الأقاليم والمناطق الزراعية من خلال شـراء المنتجات الزراعية من الأقاليم أو المناطق منخفضة السعر وبيعها في المناطق مرتفعة السعر إلى التساوي التام في السعر بين هذه الأقاليم ليكون (س أ+ ب) دون أي فروق ؟**  بالطبـع لا، لأن الحالة السابق توضيحها هي حالة قد افترض فيها أن نقل المنتجات الزراعية من إقليم الفائض (ب) إلى إقليم العجز (أ) يتم بدون أي تكاليف، أي تـم افتراض أن تكاليف النقل المكاني للمنتج بين الإقليمين مساوية للصفر، ولكن في واقع الأمر فـإن نقل المنتجات الزراعية بين مختلف المناطق والأقاليم يتطلب إنفاق تكاليف وهي تكاليف النقل على الأقل.

 والآن لننتقل لمعالجة الحالة الواقعية وهي حالة أخذ تكاليف النقل في الحسبان عند تحليل التوازن السعري بين المناطق والأقاليم المختلفة، ويمكن عمل ذلك بإجراء بعض التعديل على معالجتنا السابقة للتجارة بين إقليمين في سلعة واحدة بإدخال تكاليف النقل في التحليل من خلال إضافة قيمة تكاليف النقل ليؤدي إلى نقل محور الكمية الإقليم (ب) إلى أعلى بمقدار تكاليف النقل للوحدة وليؤدي ذلك إلى اقتراب الأسعار نظريا بين الإقليم (ب) والإقليم (أ). يتحدد سعر التوازن (س أ+ب) بتقاطع منحنى العرض الفائـض فــي الإقليم (أ) مع العرض الفائض في الإقليم (ب). واذا كان سعر التوازن العام (س أ+ب) هو نفسه يسود الإقليمين بعد قيام التجارة دون أي فروق حيث أن نقطة الأصل واحدة لكل من الإقليم (أ) والإقليم (ب).

 وبقي أن نتعرف على أثر التغيرات في تكاليف النقل على حركة التجارة بين المناطق، فقد أوضحنا الفرق بين حالتين فقط إحداهما لا تتضمن تكاليف نقل حيث افترض أنها مساوية للصفر، وأخرى تتضمن تكاليف النقل وقد افترض أن تكاليف النقل هي المقدار (ت). ولكن **مـاذا لـو تغـير المقدار (ت) ليـأخـذ قيمـاً مختلفـة ؟**

من ذلك يتضح أن بعض الأقاليم قد لا ترتبط بأي تبادل تجاري في منتجاتها الزراعية بسبب تكاليف نقل وتداول السلعة بين تلك الأقاليم، وعادة تكون هذه التكاليف أعلى من الفروق السعرية بين الأقاليم في حالة عدم وجود التبادل بينها، ويمكن أن يؤدي التقدم التقني في وسائل نقل المنتجات الزراعية إلى خفض تكلفة الوحدة المنقولة ومن ثم تنشيط حركة المنتجات الزراعية بين مختلف الأقاليم، إذ أن ما ينطبق على إقليمين يمكن تعميمـه على أقاليم أو مناطق متعددة.

 وعموماً فـإن للتبادل التجاري بين مختلف المناطق نتائج مباشرة وأخرى غير مباشرة، فأما النتائج المباشرة فتتمثل في ارتفاع الأسعار في المناطق التي كانت منخفضة فيها من قبل (أي في غياب قيام التبادل التجاري) مقارنة بمستواها قبل التبادل وانخفاض الأسعار في المناطق التي كانت مرتفعة فيها قبـل التجارة، الأمر الذي ينعكس على كل من المنتجين والمستهلكين في مختلف المناطق، فارتفاع السعر يشجع المنتجين على زيادة الإنتاج ليلبوا احتياجات المستهلكين في مناطقهم وفي المناطق الأخرى كما أنه يقلل الاستهلاك الأمر الذي يسمح بتحقيق فائض ينقل للمناطق الأخرى، وهذا هو حال المنتجين والمستهلكين في الإقليم (ب)، أما انخفاض السعر فيؤدي إلى مزيد من الاستهلاك وقليل من الإنتاج بما ينتج عنه عجز يستوفى من المناطق الأخرى، وهذا هو حال المنطقة (أ).

 أمـا عن الآثار غير المباشرة فيمكن تصورها في المدى الطويل حيث تعمل التجارة بين المناطق على منطقة الموارد وتشجيع التخصص، فالإقليم (ب) يمكن أن تزداد درجة تخصصه في إنتاج السلعة موضع التحليل، طالما أنه متمـيز في إنتاجها وطالما أنه يمكن تصريف إنتاجه في مختلف المناطق الأخرى إلى جانب نفس المنطقة. أما الإقليم (أ) فقد يقلل من إنتاجه من السلعة موضع التحليل طالما أنه في الإمكان تدبير بقية احتياجاته من مختلف المناطق الأخرى، وقد يزيد درجة تخصصه في منتجات أخرى تكون له فيها مزايـا أكـبر.

العلاقة بين المسـافـة وتكـاليف النقـل Distance and Transportation Costs

 مما لاشك فيه أن تكلفة نقل المنتجات الزراعية من مكان إلى آخر تتوقف على الكثير من العوامل، ومن أهم العوامل المؤثرة على تكلفة نقل أي شحنة منقولة المسافة التي تقطعهـا هذه الشحنة، والكمية المنقولة من السلعة، وطبيعة السلعة نفسها، ونوع وسيلة النقل المستخدمة، وما يرتبط بذلك من ظروف تقنية وفنية تنعكس على وسيلة النقل والطريقة أو الأسلوب المتبع في عمليات النقل، إضافة إلى الظروف المحيطة بزمان أو مكان النقل سواء كانت ظروف جوية أو طبوغرافية.

 وإذا أردنا الحديث عن العلاقة بين المسافة وتكاليف النقل، أو توضيح أثر المسافة على تكاليف النقل، وجب تثبيت كافة العوامل الأخرى عند مستوى معين، ومحاولة الوقوف على أثر تغيرات المسافة على تكلفة الوحدة المنقولة من المنتج الزراعي، ويمكن التعبير عن العلاقة بين تكلفة الوحدة والمسافة بالعلاقـة التاليـة:

 ت = د(م)

حيث:

ت = متوسط تكلفة الوحدة المنقولة من المنتج الزراعي موضع الاعتبار.

د = دالـة.

م = المسافة المقطوعة.

أي أن متوسـط تكلفـة الوحـدة المنقـولـة هـي دالـة من المسـافة المقطوعـة، ويمكن أن تأخذ هذه العلاقة صوراً رياضيـة مختلفة وفقـاً لطبيعـة هذه العلاقة، **على أنـه يجب معرفـة أن تكلفـة النقـل في علاقتهـا بالمسـافـة تنقسم إلى مكونين أسـاسـيين:**

(1) تكلفـة وسـيلـة النقـل Transportation Cost

 وهي تلك التكاليف التي تتغير بتغير المسافة، تزيد بزيادتها وتقل بنقصانها. فمن الطبيعي أن تزيد تكلفة نقل الطن الواحد من البطاطس مثلاً عند نقله لمسافة 300 كيلومتر عنها في حالة نقله إلى مسافة 100 كيلومتر.

(2) تكلفـة النهـايـات Terminal Cost

 وهي تعتبر تكاليف ثابتـة لا تتغير بتغيرات المسافة، ومن أمثلتهـا تكلفة التحميل و التفريغ، فهي لا تتغير مهمـا اختلفت المسافة.

 من ذلك يتضح أن تكلفة التحويل المكاني Transfer Cost تتكون من شقين أحدهما يتغـير بتغـير المسـافة وهو تكلفة وسيلة النقل، والآخـر ثابت لا يتوقف على المسافة وهو تكلفة النهايات. ويلعب الجزء الثابت من تكلفة تحويل المنتجات الزراعية مكانياً بين مختلف المناطق والإقليم دوراً كبيراً في المفاضلة والاختيار بين وسائل النقل وفقـاً لقرب أو بعد المسافة عن مناطق تصريف المنتجات الزراعية، إذ أنه مع المسافات الكبيرة تتناقص الأهمية النسبية لهذا الجزء الثابت مقارنة بالمسافات الصغيرة وذلك نتيجة لتوزيع هذا الجزء الثابت على المسافة فيتضاءل نصيب الكيلومتر الواحد منه مع زيادة المسافة المقطوعة، وهذا بالطبع بالمقارنة بتكاليف النقل المتغيرة التي تزيد بزيادة المسافة.

**مسـطح تكـلفـة النقـل Transfer Cost Surface**

 نظـراً لأثر المسافة على تكلفة نقل المنتجات الزراعية على النحو السابق توضيحه، فـإنّه من المنتظر أن تختلف المناطق الإنتاجية الزراعية فيما يتحمله منتجوها من تكاليف نقل منتجاتهم إلى مراكز التسويق وفقـاً لمدى قرب أو بعد مناطقهم الإنتاجية عن السوق، فالمنتجون اللذين تقع مزارعهم بالقرب من السوق عادة يتحملون تكاليف نقل أقل من غيرهم اللذين تقع مزارعهم في مناطق بعيدة عن السوق، إذ تزيد تكاليف النقل المدفوعة كلما زادت المسـافة بعـداً عن السوق.

**مسـطـح السـعـر في الموقـع Site - Price Surface**

 من المعروف أن الأرض الزراعية هي العنصر الرئيسي في الإنتاج الزراعي، ولذلك فـإنّ عمليات الزراعة تجرى في نقاط منتشرة جغرافياً وهي مواقع المزارع، ويمكن إمداد أي سوق بالمنتجات الزراعية التي يتم إنتاجها في هذه المزارع المنتشرة جغرافيا، ولذلك فـإنّ النماذج الاقتصادية التي تتناول البعد المكاني وتأثيره على الأسعار المزرعية تكون على درجة كبيرة من الأهمية.

 ويشير السعر في الموقع إلى السعر عند موقع معين أو نقطة معينـة. فسعر المنتج أو السعر المزرعي عند موقع معين ما هو إلا سعر مشتق من سعر السوق الأساسي Base Market Price، فهو عبارة عن سعر السوق الأساسي مطروحاً منه تكلفة النقل، وعلى ذلك يمكن أن نفكر في مسطح السعر في الموقع كتعبير عن النمط المكاني لموقع معين من حيث مدى بعده أو قربه من سوق معين.

 فـإذا افترضنا وجود سوق واحد معزول عن غيره من الأسواق ومحاطاً بمناطق زراعية ينتج فيها منتج زراعي واحد وليكن البطاطس مثلاً، يمكن توضيح سعر الموقع أو السعر المزرعي للبطاطس في مختلف المواقع على النحو التالي:

 س م = س ق - ت = س ق - د(م).

حيث:

 س م = السعر المزرعي في الموقع موضع الاعتبار.

 س ق = سعر السوق الأساسي.

 ت = تكاليف النقل.

 د = دالة

 م = المسافة.

 ويمكن توضيح السعر في الموقع أنه يتناقص كلما زادت المسافة بعدا عن السوق ولا ينتظر وجود مواقع يكون فيها سعر الموقع مساوياً للصفر إلا إذا أصر مزارعي البطاطس في هذه المواقع على نقل منتجاتهم لتسويقها في هذا السوق المشار إليه، لكن في واقع الأمر توجد العديد من الأسواق المنتشرة جغرافيا تتوزع بينها المناطق الإنتاجية وفقـاً لسعر الموقع الذي تحققه المزارع في هذه المناطق عند بيع منتجاتها في أي من الأسواق، فهي تسوق منتجاتها في السوق الذي يتحقق من التسويق فيه أعلى سعر موقع ممكن، وذلك طبعاً لما يسمى بقانون النطاق السوقي (قانون مناطق السوق) The Law of Market Areasوالذي من خلاله توجد حدود بين المناطق الجغرافية للأسواق المتنافسة. فكل سوق يجتذب إليه بعض المناطق الإنتاجية القريبة منه حيث يزيد سعر الموقع بالنسبة لها عند البيع في هذا السوق مقارنا بغيره من الأسواق نتيجة لتأثير تكاليف النقل. ويعرف حد النطاق الجغرافي لسوقين متجاورين بالخط الذي يكون عليه سعر الموقع (سعر السوق مطروحاً منه تكاليف التحويل المكاني) متساوياً عند البيع في أي من السوقين. ولذلك فقد يكون سعر السوق مرتفعاً بالنسبة للبطاطس في سوق عن سوق آخر ومع ذلك فـإنّ بعض المنتجين يفضلون بيع منتجاتهم في السوق ذو السعر المنخفض لأن مزارعهم تبعد عن السوق ذو السعر المرتفع بالدرجة التي يكون معها الفرق في تكاليف النقل عند تحولهم من السوق ذو السعر المنخفض إلى ذلك السوق ذو السعر المرتفع أعلى من الفرق السعري بين السوقين.

 وخلاصة القـول فـإنّ المنتجين يقارنون الأسعار الصافية في الموقع وليس مجرد السعر السائد في السوق أو سعر السوق الأساسي، ولذلك يمكن القول أن تفضيل سوق على آخر يتوقف على عوامل كثيرة لعل من أهمها السعر السائد في السوق والمسافة بين الموقع والسوق، إضافة إلى العوامل الأخرى المرتبطة بتوفر وسائل النقل وظروف عرضها والطلب عليها.