



مؤشرات الكفاءة التسويقية للذرة الشامية بمحافظة الشرقية

إيمان رجب حسن سليمان^١ - محمد أمين مصيلحي^٢ - السيد حسن مهدي عامر^٢ - سعيد محمد فؤاد أحمد^١

١- معهد بحوث الاقتصاد الزراعي- مركز البحوث الزراعية- مصر

٢- قسم الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة - جامعة الزقازيق - مصر

المخلص

استهدفت الدراسة الارتقاء بمستوي كفاءة الأداء الاقتصادي لتسويق الذرة الشامية بمحافظة الشرقية، وذلك من خلال تقدير أهم مؤشرات ومعايير الكفاءة التسويقية لمحصول الذرة الشامية لعينة الدراسة والتي تم تجميعها خلال عام ٢٠١٤، والتعرف علي أهم العوامل المؤثرة في تلك الكفاءة، أهم نتائج الدراسة يمكن تلخيصها كالآتي: أن متوسط إجمالي تكاليف تسويق الطن بلغ حوالي ٧٩,٨٢ جنيهاً، كما أن متوسط الفروق التسويقية علي مستوى العينة بلغ حوالي ٥٥١,٧٧ جنيهاً للطن، وبلغ متوسط صافي العائد للطن علي مستوي العينة حوالي ٣٧٤,٨٥ جنيهاً، كما أن متوسط ربحية الجنيه المستثمر بلغ ٠,٢٤ جنيهاً/جنيه، وأخيراً فإن متوسط الكفاءة التسويقية علي مستوي العينة بلغ ٦٧%.

الكلمات الاسترشادية: الذرة الشامية، التكاليف التسويقية، الفروق والهوامش التسويقية، ربحية الجنيه المستثمر، الكفاءة التسويقية.

مشكلة البحث

تكمن مشكلة الدراسة في أنه علي الرغم من الأهمية الاقتصادية والزراعية والغذائية للذرة الشامية في مصر عامة ومحافظة الشرقية خاصة فإن الذرة الشامية تعاني من ضعف في الكفاءة التسويقية وذلك كسائر المحاصيل والسلع الزراعية والذي يرجع بدوره إلي ارتفاع التكاليف التسويقية ومحدودية وضعف ما يؤديه الجهاز التسويقي من وظائف وخدمات لا تتناسب مع التكاليف التسويقية.

هدف الدراسة

تهدف الدراسة إلي الارتقاء بمستوي كفاءة الأداء الاقتصادي لتسويق الذرة الشامية بمحافظة الشرقية وذلك من خلال التعرف علي أهم العوامل المؤثرة في تلك الكفاءة، وتفعيل الايجابي منها، وتثبيط وتحييم السلبي. وذلك بدراسة كل من المستويات السعرية وهيكل بنود تكاليف تسويق الذرة الشامية. وأخيراً مؤشرات الكفاءة التسويقية للذرة الشامية.

أهمية الدراسة

ترجع أهمية الدراسة إلى إمكانية التعرف علي العوامل التي تؤثر في الكفاءة التسويقية للذرة الشامية، ثم تفعيل الايجابي منها وتثبيط السلبي مما يؤدي بدوره إلي الارتقاء بمستوي الكفاءة الاقتصادية لتسويق الذرة الشامية. كما أن نتائج الدراسة - وغيرها من الدراسات الميدانية الأخرى

المقدمة والمشكلة البحثية

تعتبر الذرة الشامية من الأهمية بمكان اقتصادياً وزراعياً وغذائياً، فإلي جانب قيمتها الغذائية حيث يحتوي كل ١٠٠ جرام منها علي ٣٦٠ كالوري، ٩,٣% بروتين، ٤% دهن (ضيف ونعمة، ٢٠١٤). فإنها تساهم في مكونات رغيف الخبز البلدي سواء المدعم أو الفلاحي، كما تعتبر أحد المكونات الرئيسية في العلف الحيواني. ويعجز الإنتاج المحلي من الذرة الشامية عن الوفاء بالاحتياجات الاستهلاكية منه مما أدى إلي وجود فجوة غذائية بلغ مقدارها حوالي ٤,٧١ مليون طن كمتوسط للفترة (١٩٩٨-٢٠١٢) (الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠١٢)، ولسد تلك الفجوة يتم الاستيراد من الخارج مما يحمل الخزنة العامة للدولة المزيد من الأعباء المالية، حيث بلغت المساحة المزروعة بالذرة الشامية بمحافظة الشرقية حوالي ٢٥٢,٤٧ ألف فدان تمثل نحو ١١,٧٠% من إجمالي المساحة المزروعة بالجمهورية والتي بلغت ٢,١٦ مليون فدان، كما تأتي المحافظة في المرتبة الثانية من حيث الإنتاج حيث بلغ إنتاجها حوالي ٨٦٤ ألف طن تمثل حوالي ١١,٩٩% من إجمالي الإنتاج الكلي للجمهورية من الذرة الشامية والذي بلغ ٧,٢١ مليون طن وذلك في عام ٢٠١٢ (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، ٢٠١٢)، وتعاني مصر كسائر الدول النامية من ضعف وتدهور الكفاءة التسويقية للمحاصيل والسلع الزراعية عامة والذرة الشامية خاصة.

الوظائف التسويقية التبادلية (ال شراء والبيع) حيث يتم تداول الذرة في صورة كيزان أو حبوب أو مجروش. ويختلف وزن الذرة الشامية وفقاً لنمط وصورة التداول حيث يسود بين الزراع أن متوسط وزن الذرة الشامية كيزان يتراوح ما بين ١٨٠-٢٢٠ كجم بمتوسط ٢٠٠ كجم للأردب وفقاً لموعداً تداول الذرة ونسبة الرطوبة بها، أما بالنسبة لوزن أردب الذرة الشامية حبوب فإنه متعارف عليه بين الزراع والتجار في ريف العينة ١٤٠ كجم.

وفي ظل اختلاف نسب صور وأنماط التعامل في الذرة الشامية والاختلاف في أسعار كل صورة ولتقدير متوسط عام سعر كلاً من الشراء والبيع للذرة الشامية فقد تم قسمة قيمة المشتروات والمبيعات من كل نمط وصورة تم التعامل فيها على إجمالي الكمية المتعامل فيها.

كما تشير نتائج جدول ١ إلى أن متوسط سعر شراء الطن بلغ على مستوي العينة حوالي ١٤٢٥,٣٠ جنينياً للطن ارتفع في حالة التاجر المتفرغ ليصل إلى حوالي ١٤٨٥,٧٧ جنينياً للطن في مقابل ١٤٠١,٦٠ جنينياً للطن في حالة التاجر غير المتفرغ. وهذا يعني أن متوسط سعر الشراء للتاجر غير المتفرغ يمثل ٩٤% من مثيله للتاجر المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع ليصل إلى حوالي ١٤٦٥,٨١ جنينياً للطن للتاجر المرخص في مقابل حوالي ١٣٩٥,٧١ جنينياً للطن للتاجر غير المرخص، وهذا يعني أن متوسط سعر الشراء للتاجر غير المرخص يمثل حوالي ٩٥% من مثيله في حالة التاجر المرخص. أما بالنسبة لمتوسط سعر بيع طن الذرة الشامية فقد بلغ على مستوي العينة حوالي ١٩٧٧,٠٧ جنينياً للطن، ارتفع ليصل إلى ٢١٠٧,٢٤ جنينياً للطن في حالة التاجر المتفرغ في مقابل ١٩٢٥,٢٩ جنينياً للطن في حالة التاجر غير المتفرغ، وهذا يعني أن متوسط سعر البيع للتاجر غير المتفرغ يمثل حوالي ٩١% من مثيله في حالة التاجر المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع ليصل إلى ٢٠٤٣,٤٩ جنينياً للطن للتاجر المرخص في مقابل ١٩٢٨,١٠ جنينياً للطن للتاجر غير المرخص، وهذا يعني أن متوسط سعر بيع طن الذرة الشامية بالجنيه للتاجر غير المرخص يمثل حوالي ٩٤% من مثيله للتاجر المرخص.

مما سبق يتضح وجود فروق سعرية بين كل من سعر الشراء وسعر البيع، من جانب. وعلى مستوي محاور العينة، من جانب آخر. كما أن سعر البيع أعلى من مثيله في سعر الشراء مما أدى إلى وجود فروق موجبة وتحقيق عائد كلي موجب لجميع التجار يختلف من محور إلى آخر من محاور الدراسة بالعينة.

وبأخذ قيمة الناتج الثانوي للذرة الشامية (الكوالج) في الاعتبار فإن متوسط العائد الكلي لقيام التاجر بتسويق الذرة الشامية بلغ على مستوي العينة ١٧,٥١ ألف جنيه (ويمثل الناتج الثانوي حوالي ٣,١٠% من العائد الكلي)، ارتفع في المتفرغ ليصل إلى حوالي ٧٠,٦٦ ألف جنيه في مقابل ٤٢,٣٦ ألف جنيه في التاجر غير المتفرغ، وهذا يعني أن

المماثلة - يمكن لمتخذ القرار الاقتصادي الزراعي الاسترشاد بها عند رسم السياسات والبرامج المستقبلية.

مصادر البيانات والطريقة البحثية

تنحصر مصادر البيانات في مصدرين رئيسيين وهما بيانات ثانوية منشورة من وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي- قطاع الشؤون الاقتصادية-الإدارة المركزية للاقتصاد الزراعي. والجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء "الكتاب الإحصائي السنوي". وأخرى بيانات أولية من خلال إستمارة استبيان صممت خصيصاً لذلك تم تجميعها لتغطية بيانات عام ٢٠١٤ بمحافظة الشرقية. وتم إجراء الدراسة بمراكز الحسينية (قرية): الاخوية (الظاهرية)، وأبوحماد (قرية): تل مفتاح، (الأسدية). وأخيراً منيا القمح (قرية): العزيزية، (الصنافين). وذلك أثناء تجميع بيانات الإنتاج من زراع الذرة الشامية (تم على ضوء الأهمية النسبية للمساحة المزروعة بالذرة الشامية اختيار المراكز الإدارية وقريتين بكل مركز بواقع ٣٠ مشاهدة لكل قرية، كما تم من خلال سجل "٢" خدمات بالجمعية التعاونية الزراعية بالقرية اختيار ١٠ مشاهدات من كل فئة حيازية ليصبح إجمالي حجم العينة ١٨٠ مشاهدة) والتي على ضونها تم التعرف على تاجر الذرة الشامية والذي تم حصره في عدد ٣٠ مشاهدة موزعة وفقاً للمتفرغ (٩ متفرغ، ٢١ غير متفرغ)، ووفقاً للأهلية القانونية (١٢ مرخص، ١٨ غير مرخص). كما تم استخدام الأسلوبين الوصفي والكمي في تحليل البيانات وعرض النتائج وهي مؤشرات الكفاءة التسويقية والتي انحصرت في المستويات السعرية والتكاليف التسويقية، والفروق التسويقية، صافي العائد، ربحية الجنيه المستثمر، وأخيراً الكفاءة التسويقية.

مكونات الدراسة

تتكون الدراسة إلى جانب المقدمة والتي تشمل تمهيد، مشكلة الدراسة، هدف الدراسة، أهمية الدراسة، مصادر البيانات والأسلوب والطريقة البحثية على عدة موضوعات أهمها المستويات السعرية لشراء وبيع الذرة الشامية، تكاليف تسويق الذرة الشامية، والفروق التسويقية وصافي عائد تسويق الذرة الشامية، وربحية الجنيه المستثمر. وأخيراً الكفاءة التسويقية للذرة الشامية.

النتائج والمناقشة

المستويات السعرية لشراء وبيع الذرة الشامية

تشير نتائج جدول ١ الخاصة بمتوسط سعري الشراء والبيع والعائد الكلي لتاجر الذرة الشامية وفقاً لمحاور الدراسة للعينة بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤، إلى أنه يوجد أكثر من نمط وصورة لتسويق الذرة الشامية أثناء

جدول ١. متوسط سعري الشراء والبيع والعائد الكلي لتاجر الذرة الشامية وفقاً لمحاور الدراسة للعينة بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤

المتغيرات	المحاور	التفرغ		الأهلية القانونية		متوسط العينة
		غير متفرغ	متفرغ	غير مرخص	مرخص	
المشتريات	كمية المشتريات	٧١,٩٢	٦٢,٥٦	١١٥,١٧	٢٧,٣٦	٦٣,٩٣
	(طن)	٧٢,٧٥	٣٦,٢٢	١٠٢,٣٧	١٥,٢٠	٤٨,٦٢
	الاجمالي	١٤٤,٦٧	٩٨,٧٨	٢١٧,٥٤	٤٢,٥٦	١١٢,٥٥
	قيمة المشتريات ^(١)	٨٤,٥١	٧٣,٥١	١٣٥,٣٢	٣٢,١٥	٧٥,١١
	(ألف جنيه)	١٣٠,٤٤	٦٤,٩٤	١٨٣,٥٥	٢٧,٢٥	٨٧,١٨
المبيعات	الاجمالي	٢١٤,٩٥	١٣٨,٤٥	٣١٨,٨٧	٥٩,٤٠	١٦٢,٢٩
	سعر الشراء ^(٢)	١٤٨٥,٧٧	١٤٠١,٦٠	١٤٦٥,٨١	١٣٩٥,٧١	١٤٢٥,٣٠
	كمية المبيعات	٢٦,٣١	٣٧,٠٤	٥٤,٣٩	١٥,٧٦	٣٢,٥٢
	(طن) ^(٣)	١٠٤,٦٨	٥٤,٠٩	١٤٤,٩٢	٢٣,٣٢	٧٠,٦١
	كوالح	١٣,٦٨	٧,٦٥	١٨,٢٣	٣,٤٨	٩,٤٢
العائد الكلي	الاجمالي	١٤٤,٦٧	٩٨,٧٨	٢١٧,٥٤	٤٢,٥٦	١١٢,٥٥
	قيمة المبيعات ^(٣)	٣٦,٨٣	٥١,٨٦	٧٦,١٥	٢٢,٠٦	٤٥,٥٢
	(ألف جنيه)	٢٣٩,٢٩	١٢٣,٦٠	٣٣١,١٤	٥٣,٢٩	١٦١,٣٥
	كوالح	٩,٥٨	٥,٣٦	١٢,٧٦	٢,٤٤	٦,٥٩
	الاجمالي	٢٨٥,٦٠	١٨٠,٨١	٤٢٠,٠٥	٧٧,٧٩	٢١٣,٤٧
سعر البيع ^(٤)	٢١٠٧,٢٤	١٩٢٥,٢٩	٢٠٤٣,٤٩	١٩٢٨,١٠	١٩٧٧,٠٧	
العائد الكلي ^(٥)	٧٠,٦٦	٤٢,٣٦	١٠١,١٨	١٨,٣٨	٥١,١٧	

(١) قيمة المشتريات = الكمية المشتراة من كل نمط وصورة مضروبة في سعرها. (٢) سعر الشراء = قيمة المشتريات من الذرة بنمطها (الكيزان والحبوب) مقسوماً على كمية الذرة المشتراة بالطن. (٣) قيمة المبيعات = الكمية المباعة من كل نمط وصورة مضروبة في سعرها. (٤) سعر البيع = قيمة مبيعات الذرة بنمطها (مع عدم أخذ الكوالح في الاعتبار) مقسوماً على كمية الذرة المباعة بالطن. (٥) العائد الكلي = الفرق بين قيمة المبيعات وقيمة المشتريات مع أخذ قيمة الكوالح في الاعتبار.

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات أولية لدراسة ميدانية تم إجراؤها بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤.

جدول ٢. بنود التكاليف التسويقية والكلية للذرة الشامية بالجنيه وفقاً لمحاور الدراسة للفترة التسويقية خلال عام ٢٠١٤

المحاور	الأهلية القانونية														
	متوسط العينة						مركز								
	غير مرخص			مرخص			غير متفرغ			متفرغ					
(%)	طن	تاجر	(%)	طن	تاجر	(%)	طن	تاجر	(%)	طن	تاجر				
المتفرقات	٤٦,٨٠	٣٧,٣٥	٤٢٠,٣,٩٩	٥٢,٨٤	٣٩,٠٦	١٦٦٢,٣٩	٤٥,١٠	٣٥,٥٧	٧٧٣٧,٩٠	٤٨,٤٩	٣٨,٩٣	٣٨٤٦,٠٥	٤٤,٠٨	٣٤,٧٢	٥٠٢٣,٦٣
تكاليف نقل ^(١)															
إيجار محلات ومخازن ^(٢)	٣٧,٥٨	٣٠,٠٠	٣٣٧٦,٠٩	٣٨,٧٨	٢٨,٦٦	١٢١٩,٧٧	٣٦,٠٨	٣٢,٠٠	٦٩٦١,٢٨	٣٧,٣٧	٣٠,٠٠	٢٩٦٠,٥٧	٣٨,٠٩	٣٠,٠٠	٤٣٤٠,٠٠
تكاليف تزيين وجرش ^(٣)	٧,٠٥	٥,٦٢	٦٣٣,٣٥	٤,٢٥	٣,١٤	١٣٣,٦٤	١٠,٥٧	٩,٣٨	٢٠٤٠,٥٣	٦,١٨	٤,٩٦	٤٩٠,٣٨	٩,١٣	٧,١٩	١٠٣٩,٦٦
تكاليف عمل بشري ^(٤)	٤,٦٤	٣,٧١	٤١٧,٢٥	٤,١٣	٣,٠٥	١٢٩,٨١	٤,٤٠	٣,٩٠	٨٤٨,٤١	٣,٩٤	٣,١٦	٣١١,٧٠	٤,٩٩	٣,٩٣	٥٦٩,٠٤
الضرائب ورسوم المحليات ^(٥)	٣,٩٣	٣,١٤	٥٣٥,٠٦	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٨,٨٥	٧,٨٥	١٧٠٧,٦٩	٤,٠٢	٣,٢٣	٣١٩,٥٢	٣,٧١	٢,٩٢	٤٢٢,٢٢
إجمالي التكاليف التسويقية	١٠٠,٠٠	٧٩,٨٢	٨٩٨٣,٧٤	١٠٠,٠٠	٧٣,٩١	٣١٢٦,٨٣	١٠٠,٠٠	٨٨,٧٠	١٩٢٩٥,٨١	١٠٠,٠٠	٨٠,٢٨	٧٩٣١,٢٢	١٠٠,٠٠	٧٨,٧٦	١١٣٩٤,٥٥
تكاليف الشراء الكلية ^(٦)			١٤٢٥,٣٠	١٦٢٢٩٤,٩٩	١٢٩٥,٧١	٥٩٤٠,١,٦٠	١٤٢٥,٨١	٣١٨٨٧٤,١٦	١٤٠١,٦٠	١٣٨٤٥٠,٤٦	١٤٠١,٦٠	١٣٨٤٥٠,٤٦	١٤٨٥,٧٧	٢١٤٩٤٦,٧٥	
			١٥٠٥,١٢	١٧١٧٢٧٨,٧٣	٦٢٥٢٨,٤٣		١٥٥٤,٥١	٣٣٨١٦٩,٩٧	١٤٨١,٨٨	١٤٦٣٨١,٦٨	١٤٨١,٨٨	١٤٦٣٨١,٦٨	١٥٦٤,٥٣	٢٢٦٣٤١,٣٠	

(١) نقل من مصادر الشراء إلى مقر نشاط التاجر ثم النقل من مقر النشاط إلى منافذ البيع. (٢) تشمل إيجار محال ومخازن والكهرباء والمياه والاتصالات. (٣) تكلفة العمل الآلي للتزيين والجرش. العمل البشري يشمل جميع صور وأشكال العمل البشري في الوظائف والعمليات التسويقية التي تجري أثناء تسويق الذرة. (٤) الضرائب ورسوم المحليات ورسوم النظافة والرخص. (٥) التكاليف الكلية تشمل التكاليف التسويقية وثمن شراء الذرة. (٦) التكلفة حسب إجمالي الكميات التي تم التعامل فيها سواء أجريت عليها العملية أو الوظيفة التسويقية أو لم تجري. (٧) تكلفة الوظيفة أو العملية التسويقية مقسومة على إجمالي التكاليف التسويقية.

المصدر:- جمعت وحسبت من بيانات أولية لدراسة ميدانية تم إجراؤها بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤.

التسويقية وصافي العائد وربحية الجنيه المستثمر والكفاءة التسويقية (بسيوني، ٢٠٠٩).

الفروق التسويقية للذرة الشامية

تشير نتائج جدول ٣ الخاص بمؤشرات كفاءة الأداء التسويقي لتجارة الذرة الشامية وفقاً لمحاور الدراسة للعينة بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤، إلى أن متوسط الفروق التسويقية علي مستوي العينة بلغ حوالي ٥٥١,٧٧ جنيهاً للطن، ارتفع في التاجر المتفرغ ليصل إلي حوالي ٦١٩,٤٧ جنيهاً للطن في مقابل ٥٢٣,٦٩ جنيهاً للطن في التاجر غير المتفرغ، وهذا يعني أن متوسط الفروق التسويقية للتاجر غير المتفرغ تمثل حوالي ٨٤% من مثيله في التاجر المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع ليصل إلي حوالي ٥٧٧,٦٨ جنيهاً للطن في التاجر المرخص في مقابل ٥٣٢,٣٩ جنيهاً للطن في التاجر غير المرخص، وهذا يعني أن متوسط الفروق التسويقية في التاجر غير المرخص تمثل ٩٢% من مثيله في التاجر المرخص.

صافي عائد تسويق الذرة الشامية

يتوقف صافي العائد للتاجر وللطن علي الفرق بين العائد الكلي والتكاليف التسويقية. وبطرح التكاليف التسويقية من العائد الكلي (والذي يتوقف علي الفرق بين قيمة المبيعات بما فيها المنتج الثانوي وقيمة المشتريات من الذرة). بلغ متوسط صافي العائد للطن بالجنيه علي مستوي العينة حوالي ٣٧٤,٨٥ جنيهاً للطن. ارتفع ليصل إلى ٤٠٩,٦٤ جنيهاً للطن في التاجر المتفرغ مقابل ٣٤٨,٥٠ جنيهاً للطن في التاجر غير المتفرغ، وهذا يعني أن متوسط صافي العائد للطن في التاجر غير المتفرغ يمثل حوالي ٨٥% من مثيله في التاجر المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع ليصل إلي حوالي ٣٧٦,٣٩ جنيهاً للطن في التاجر المرخص في مقابل ٣٥٨,٥٠ جنيهاً للطن في التاجر غير المرخص، وهذا يعني أن متوسط صافي العائد في التاجر غير المرخص يمثل حوالي ٩٥% من مثيله للتاجر المرخص. ويختلف صافي العائد لتاجر الذرة الشامية وفقاً للكميات التي يتعامل فيها كما هو موضح بجدول ٣.

ربحية الجنيه المستثمر

تتوقف ربحية الجنيه المستثمر علي كل من العائد الصافي بالجنيه والتكاليف الكلية (التكاليف التسويقية مضافاً إليها ثمن شراء الذرة الشامية) ويحدد هذا المقياس في التعرف علي عائد الجنيه المنفق. وتشير نتائج جدول ٣ إلى أن متوسط ربحية الجنيه علي مستوي عينة الدراسة الميدانية بلغ ٠,٢٤ جنيه/جنيه. ارتفع ليصل إلى ٠,٢٦ جنيه/جنيه للتاجر المتفرغ في مقابل ٠,٢٣ جنيه/جنيه للتاجر غير المتفرغ، وهذا يعني أن ربحية الجنيه المستثمر في حالة التاجر غير المتفرغ تمثل حوالي ٩٢% من مثيلتها

العائد الكلي للتاجر غير المتفرغ يمثل ٦٠% من مثيله في التاجر المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع ليصل إلى حوالي ١٠١,١٨ ألف جنيه في التاجر المرخص في مقابل ١٨,٣٨ ألف جنيه في التاجر غير المرخص، وهذا يعني أن العائد الكلي للتاجر غير المرخص يمثل ١٨% من مثيله في التاجر المرخص. كما هو موضح بجدول ١.

تكاليف تسويق الذرة الشامية

توضح نتائج جدول ٢ بنود التكاليف التسويقية والكلية للذرة الشامية بالجنيه وفقاً لمحاور الدراسة للعينة بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤، وتشير النتائج إلى أن أهم بنود تكاليف العمليات والوظائف التسويقية التي يقوم بإجرائها تاجر الذرة الشامية انحصرت في النقل، إيجار محلات ومخازن، تفريط وجرش، عمل بشري، وأخيراً الضرائب ورسوم المحليات. وتختلف التكلفة والأهمية النسبية لبنود تكاليف التسويق وفقاً لمحاور الدراسة للعينة إلا أنها وبصفة عامة علي مستوي العينة بلغ متوسط تكلفة النقل ٣٧,٣٥ جنيهاً للطن ويمثل حوالي ٤٦,٨٠%، يليه إيجار محال ومخازن وبلغ متوسطها حوالي ٣٠ جنيهاً للطن ويمثل حوالي ٣٧,٥٨%، يليه تفريط وجرش وبلغ حوالي ٥,٦٢ جنيهاً للطن ويمثل حوالي ٧,٠٥%، ثم يليه العمل البشري وبلغ حوالي ٣,٧١ جنيهاً للطن ويمثل حوالي ٤,٦٤%. وأخيراً تكلفة الضرائب ورسوم المحليات وبلغ متوسطها حوالي ٣,١٤ جنيهاً للطن ويمثل حوالي ٣,٩٣% من متوسط إجمالي تكاليف تسويق الطن والذي بلغ حوالي ٧٩,٨٢ جنيهاً. ارتفع في غير المتفرغ ليصل إلي حوالي ٨٠,٢٨ جنيهاً للطن في مقابل ٧٨,٧٦ جنيهاً للطن في التاجر المتفرغ، وهذا يعني أن التكاليف التسويقية للتاجر المتفرغ تمثل ٩٨% من مثيله في التاجر غير المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع المتوسط ليصل إلي حوالي ٨٨,٧ جنيهاً للطن في التاجر المرخص في مقابل ٧٣,٩١ جنيهاً للطن في التاجر غير المرخص، وهذا يعني أن التكاليف التسويقية للتاجر غير المرخص تمثل ٨٣% من مثيله في التاجر المرخص.

ومما سبق يتضح ارتفاع الأهمية النسبية لتكلفة وظيفتي النقل والتخزين حيث يمثلان معاً ٨٤,٣٧% من متوسط إجمالي تكاليف تسويق الطن بالعينة. كما أن باقي بنود التكاليف (تكلفة تفريط وجرش، تكلفة الضرائب ورسوم المحليات، تكلفة العمل البشري) انخفضت أهميتها النسبية حيث تمثل معاً ١٥,٦٣% ويرجع ذلك لأنها حسبت فعلياً علي كميات قليلة من الذرة الشامية في حين تم حسابها في الجدول لإجمالي الكمية التي يتعامل فيها التاجر.

مؤشرات الكفاءة التسويقية للذرة الشامية

على الرغم من تعدد وتنوع صور وأساليب قياس الكفاءة التسويقية إلا أن الجزء التالي من الدراسة يركز علي أهم تلك المؤشرات والتي يأتي في مقدمتها الفروق

جدول ٣. مؤشرات كفاءة الأداء التسويقي لتجارة الذرة الشامية وفقاً لمحاور الدراسة لعينة بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤

متوسط العينة	الأهلية القانونية						التفريغ						المحاور
	غير مرخص			مرخص			غير متفريغ			متفريغ			
	طن	تاجر	طن	تاجر	طن	تاجر	طن	تاجر	طن	تاجر	طن	تاجر	
٧٩,٨٢	٨٩٨٣,٧٤	٧٣,٩١	٣١٢٦,٨٣	٨٨,٧٠	١٩٢٩٥,٨١	٨٠,٢٨	٧٩٣١,٢٢	٧٨,٧٦	١١٣٩٤,٥٥	التكاليف التسويقية (جنيه)			
١٥٠,٥,١٢	١٧١٢٧٨,٧٣	١٤٦٩,١٦	٦٢٥٢٨,٤٣	١٥٥٢,٣٨	٣٣٨١٦٩,٩٧	١٤٨١,٨٩	١٤٦٣٨١,٦٨	١٥٦٤,٥٣	٢٢٦٣٤١,٣٠	التكاليف الكلية (جنيه)			
٤٥٤,٦٧	٥١١٧٣,٦١	٤٣١,٩٧	١٨٣٨٤,٦٠	٤٦٥,٠٩	١٠١١٧٥,٠٤	٤٢٨,٧٩	٤٢٣٥٦,١٩	٤٨٨,٤٠	٧٠٦٥٧,٠٥	العائد الكلي (جنيه)			
٥٥١,٧٧	٥٣٢,٣٩	٥٧٧,٦٨	٥٣٢,٦٩	٥٢٣,٦٩	٦١٩,٤٧	الفروق التسويقية (جنيه) (١)							
٣٧٤,٨٥	٤٢١٨٩,٨٧	٣٥٨,٥٠	١٥٢٥٧,٧٧	٣٧٦,٣٩	٨١٨٨٩,٢٣	٣٤٨,٥٠	٣٤٤٢٤,٩٧	٤٠٩,٦٤	٥٩٢٦٢,٥٠	صافي العائد (جنيه) (١)			
٠,٢٤	٠,٢٤	٠,٢٤	٠,٢٤	٠,٢٣	٠,٢٦	ربحية الجنيه المستثمر (%) (٣)							
١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	١١١٤,٢٥	تكلفة إنتاج الطن (جنيه) (٤)			
٦٧,٠٠	٦٨,٠٠	٦٦,٠٠	٦٦,٠٠	٦٨,٠٠	٦٨,٠٠	٦٨,٠٠	٦٤,٠٠	٦٤,٠٠	٦٤,٠٠	الكفاءة التسويقية (%) (٥)			

(١) الفروق التسويقية = سعر بيع الطن - سعر شراء الطن (مع عدم أخذ قيمة الكوالح في الاعتبار). (٢) صافي العائد = العائد الكلي - التكاليف التسويقية.

(٣) ربحية الجنيه المستثمر = صافي العائد / التكاليف الكلية. (٤) تكلفة إنتاج الطن حسب متوسط عام تكلفة إنتاج الطن لعينة الزراعة. (٥) الكفاءة التسويقية = [١٠٠ - (الفروق التسويقية / الفروق التسويقية + تكلفة إنتاج الطن)] × ١٠٠.

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات أولية لدراسة ميدانية تم إجراؤها بمحافظة الشرقية خلال عام ٢٠١٤.

والضرائب والمحليات وغيرها وما تفرضه تلك الجهات علي التاجر المتفرغ المرخص من رسوم وضرائب وغيرها. أمر هذا شأنه يشجع تاجر الذرة الشامية أن يعمل في الخفاء دون الترخيص بجانب عمله في جهة أخرى قد تكون رسمية.

المراجع

الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الكتاب الإحصائي السنوي، أعداد متفرقة (١٩٩٨-٢٠١٢).

بسيوني، جابر أحمد (٢٠٠٩). الكفاءة التسويقية لأهم محاصيل الحبوب في جمهورية مصر العربية، المؤتمر الدولي الرابع والثلاثون للإحصاء وعلوم الحاسب وتطبيقاتها، ١٥-١٦ أبريل.

ضيف، عبدالمنعم السيد عبدالفتاح، علاء علي عبدالسلام نعمه (٢٠١٤). دور القطاع الخاص في تجارة الحبوب الغذائية بريف محافظة الشرقية (دراسة حالة للتاجر الريفي)، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي، المجلد الرابع والعشرون، العدد الرابع، ديسمبر.

وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي (٢٠١٢). قطاع الشؤون الاقتصادية، الإدارة المركزية للاقتصاد الزراعي، نشرة الاقتصاد الزراعي.

Jermo, E. (1975). McCarthy, Basic Marketing: A Managerial approach, 5th Ed., Homewood, III; Richard D, 19-20.

للتاجر المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد تساوت ربحية الجنيه المستثمر لكل من التاجر المرخص وغير المرخص حيث بلغت حوالي ٠,٢٤ جنيه/جنيه.

الكفاءة التسويقية للذرة الشامية

تشير نتائج جدول ٣ إلى أن متوسط الكفاءة التسويقية للذرة الشامية علي مستوي العينة بلغ ٦٧%. ارتفع ليصل إلي ٦٨% في التاجر غير المتفرغ في مقابل ٦٤% في التاجر المتفرغ، وهذا يعني أن متوسط الكفاءة التسويقية للتاجر المتفرغ يمثل ٩٤% من مثيله في التاجر غير المتفرغ. أما بالنسبة للأهلية القانونية فقد ارتفع متوسط الكفاءة ليصل إلي ٦٨% في التاجر غير المرخص في مقابل ٦٦% في التاجر المرخص، وهذا يعني أن متوسط الكفاءة التسويقية في التاجر المرخص يمثل ٩٧% من مثيله التاجر غير المرخص.

ومما سبق يتضح وعلي ضوء مؤشرات الكفاءة التسويقية أن تاجر الذرة الشامية غير المتفرغ أكفاً من مثيله المتفرغ، وأن تاجر الذرة غير المرخص أكفاً من مثيله المرخص، ويتمشي ذلك مع المنطق الاقتصادي (Jermo, 1975)، حيث يشترط اعتماد ترخيص التاجر أن يكون متفرغاً للتجارة ولا يعمل في جهة أخرى وأنه يعمل في ظل رقابة ومتابعة الجهات الحكومية الرسمية ذات الصلة والارتباط بتسويق الذرة الشامية مثل التموين والغرف التجارية

MARKETING EFFICIENCY INDICATORS FOR MAIZE IN SHARKIA GOVERNORATE

Eman R.H. Soliman¹, M.A. Mesilhy², E.H.M. Amer² and S.M.F. Ahmed¹

1. Agric. Econ. Res. Inst., Agric. Res. Cent., Egypt

2. Agric. Econ. Dept., Fac. Agric., Zagazig Univ., Egypt

ABSTRACT

The study aims at raising economic performance efficiency for maize marketing in Sharkia Governorate. This can be achieved by measure some indicators and factors affecting efficiency of maize marketing depending on data from sample which collected during 2014. The results of sample study were: marketing differences was 551.77 LE/ton, Marketing costs was 79.82 LE/ton, net return was 374.12 LE/ton, average of Pound profitable was 0.24 LE, and average marketing efficiency was 67% at sample level 2014 in Sharkia Governorate.

Key words: Maize, marketing costs, differences and marketing margins, rate of return/LE, marketing efficiency.

المحكمون:

١- أ.د. منى أحمد سليم

٢- أ.د. طاهر محمد حساتين

أستاذ الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة بالإسماعيلية - جامعة قناة السويس.

أستاذ ورئيس قسم الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة - جامعة الزقازيق.