

السياسة السعرية التسويقية للمنتجات الزراعية

أوال — 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 فتر 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، ولإجاح السياسة الاقتصادية لا بد من تحديد الأسعار المناسبة للمنتجات الزراعية قبل الانتاج، وذلك لمساعدة المنتجين على وضع خططهم الإنتاجية بشكل يتلاءم مع الأسعار التي تومن لهم الدخل الجيد والاقتصادية العالية.

ويجب أن يكون لكل مشروع زراعي سياسة اقتصادية تسويقية تعتمد على الرقابة المستمرة والمراجعة الدائمة للكميات المنتجة في ضوء التفيدات 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.

ثانيا - الأسس الاقتصادية لسياسة السعرية للمنتجات الزراعية:

1- عند وضع السياسة السعرية لا بد من الإشار بشكل مباشر إلى النفقات الإنتاجية، والشروط التبادلية للسلعة، ومدى تأثرها بقانوني العرض والطلب، وتوزيع القيمة بين المنتجين والمستهلكين، ويجب أن تحقق الأسعار الحقيقية المبرهنة علميا وعمليا رغبة المنتج والمستهلك في أن واحد، فالمنتج تتحقق رغبته. عندما تعطي 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 الاسعار 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 تعوض عن طريق إيجاد تناسب بين أسعار الحاصلان 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.

1- 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 دور بالغ الأهمية في آلية التوازن بين الطلب والعرض،

وفي حال حدوث خلل ما في آلية هذا التوازن يمكن أن يعزى إلى الأسباب الآتية :

أ - اخلاف 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.