



## استراتيجيات التسعير

# Pricing Strategies

### 1- إستراتيجية تسعير المنتجات والخدمات الجديدة

أن أهم مرحلة هي مرحلة الدخول (المرحلة الأولى من فترة حياة المنتج) و تحرص الشركات على تسعير منتجاتها في المرحلة الأولى على أساس أن تحصل على أكبر نسبة ممكنة من الربحية في البداية تمهيدا لتعويض تكاليف الإنتاج وتمهيدا لخفض السعر لاحقا لإرضاء العميل، وتسمى إستراتيجية الكشط والانتقاء. كما تحرص بعض الشركات على قلب المعادلة بأن تبدأ بتخفيض السعر والبيع بأقل الأسعار الممكنة في البداية تمهيدا لرفع السعر بعد إدراك المستهلكين للمنتجات والخدمات وتسمى إستراتيجية التغلغل في الأسواق أو اختراق السوق.

### 2- استراتيجيات الشركات القائمة على أساس المنافسة

تستخدم هذه الاستراتيجيات عند تقديم السلع الجديدة بغرض تعطيل المنافسة المحتملة، حيث تعتمد على تحديد الأسعار المنخفضة بشكل يعتبر من وجهة نظر المنافسين غير مجز للدخول إلى الأسواق.

ويمكن للشركة المنافسة في جوانب غير سعرية مثل المنافسة في الجودة او المنافسة في تقديم الخدمات بشكل أكبر مثل الصيانة وغيرها وهنا بإمكان الشركة الابتعاد عن المنافسة السعرية لكي تتجنب الدخول في حرب الاسعار.

### 3- إستراتيجية التفخيم



خلافاً لإستراتيجية الكشط فإن إستراتيجية التفخيم تعتمد على تحديد أسعار عالية للسلعة كسياسة عامة ودائمة للشركة ، وتستخدم هذه الإستراتيجية عندما تكون عملية الشراء مبنية على أساس مواقف عاطفية تجاه المنتج أكثر من كون الشراء يعتمد على بواعث رشيدة واقتصادية وهنا تقوم الشركة بخدمة جزء من السوق وهو القادر على دفع السعر المرتفع .

#### 4- إستراتيجية الإغراق

تعتمد هذه الإستراتيجية على مبدأ غير أخلاقي و هو استخدام سياسة السعر المنخفض الذي يقل عن تكاليف الإنتاج و ذلك بهدف القضاء على المنافسين .

وتعمل هذه الإستراتيجية على طرد المنافسين من السوق و بعد خروجهم يتم تعديل الأسعار ورفعها للمستوى الذي يعوض الخسائر السابقة. و كثيراً ما تستخدم هذه الإستراتيجية في الأسواق الدولية و تقوم الحكومات بإصدار التشريعات التي من شأنها منع هذه المنافسة المصطنعة.

وعلى الرغم من استفادة المستهلك من الاسعار المنخفضة الا ان القضاء على المنافسة على المدى القصير غير مرغوب لأنه يؤدي الى بيئة احتكارية على المدى الطويل.

#### -اندماج الشركات:

الاندماج بصفة عامة هو اتحاد للمصالح بين شركتين أو أكثر ينتج عنه ظهور كيان جديد أو قيام أحد الشركات، فثلاً اندماج الشركة يعني دخول كلي لكيانها في شركة أخرى وبالتالي يزول كيانها القانوني وتدخل في كيان الشركة الأخرى المندمجة معها، وهذا يختلف عن تحول الشركات حيث تبقى الشركة قائمة وإنما يتغير كيانها القانوني، كما أن الاندماج ليس بالضرورة أن يكون بين الشركات من ذات النوع، فيجوز أن تندمج شركة مع أخرى من نوع آخر، سواء كان الاختلاف من حيث الأغراض أو من حيث الكيان القانوني .



## - كيف يحدث الإندماج:

والاندماج إما يكون بطريق **الضم** بحل الشركة ونقل أموالها إلى شركة أخرى قائمة أو بطريق **المزج** وهو حل شركتين قائمتين أو أكثر وتأسيس شركة جديدة تنتقل إليها حقوق والتزامات كل من الشركتين المنحلّتين .

### -أنواع الإندماج:

هناك ثلاثة أنواع من الاندماج :

1- **الإندماج الأفقي** وهو اندماج يحدث بين مؤسستين تعملان في نفس النشاط الاقتصادي لتحقيق اقتصاديات الحجم ويخلق قوى احتكارية للشركة المدمجة، مثل اندماج مؤسستين لصناعة الأدوية.

2- **الاندماج الرأسي** هو اندماج يحدث بين مؤسسات تعمل في أنشطة اقتصادية مكملة، لتحقيق اقتصاديات التقنية الحديثة مثل تجنب تكاليف معينة مثل تكلفة النقل أو تكلفة التعاقد ، ويخلق هذا النوع من الإندماج التكامل في الإنتاج مثل اندماج شركة محاجر مع مصنع أسمنت.

3- **الاندماج المتنوع** وهو اندماج يتم بين شركات لها أنشطة اقتصادية مختلفة، فقد يكون بغرض زيادة تنوع المنتجات أو الامتداد الجغرافي للسوق أو بغرض التنويع البحث بأنشطة غير مرتبطة ببعضها.

### -إستحواذ الشركات

يعني إستحواذ الشركات والسيطرة المالية والإدارية لأحد الشركات على نشاط شركة أخرى، وذلك عن طريق شراء كل أو نسبة من الأسهم العادية التي لها حق التصويت في الجمعية العامة



للشركة المستحوذ عليها سواء تم شراء الأسهم بالاتفاق مع الإدارة الحالية أو بدونه ، لأن المهم أن تسمح النسبة المشتراة للشركة المستحوذة بالهيمنة على مجلس إدارة الشركة المستحوذ عليها .

### -أسباب الإدماج و الاستحواذ:

ظهرت هذه الإستراتيجية نتيجة للتغيرات السريعة في النظام الاقتصادي العالمي والمتمثلة في العولمة والحرية الاقتصادية وإزالة العوائق أمام فتح الأسواق وإقامة التكتلات الاقتصادية وزيادة المشكلات الاقتصادية والمالية التي تواجه الدول النامية والمتقدمة أدت إلى زيادة حدة المنافسة بين الشركات وزيادة التحديات التي تواجهها العديد من الشركات والمؤسسات في العالم .

### - الفرق بين الاندماج والاستحواذ

على الرغم من تشابه الإستراتيجية عقود الاندماج و الاستحواذ، من حيث دور الوسيط، ومعايير تقييم الأصول، وإعداد الترتيبات الخاصة بتحديد مصير العقود المرتبطة بتلك الشركات، وحصص المساهمين، إلا أن هناك معياران للتفريق بين الاندماج والاستحواذ هما:

- 1- **المقابل الممنوح:** إذا كان المقابل المدفوع لمالكي أسهم الشركة مالا أي ثمن وليس حصة اعتبرت العملية استحواذ وليس اندماج، أما إذا كان المقابل حصة فهو اندماج وليس استحواذ.
- 2- **مال الشركة:** إذا لم تنقضي الشركة بعد شراء شركة أخرى لأسهمها تكون العملية استحواذ، أما إذا تم إنشاء شركة جديدة فالعملية هي اندماج .

### فوائد إدماج وإستحواذ الشركات:

هناك الكثير من الفوائد التي تنتج عن إدماج الشركات و الكيانات الاقتصادية ومنها:



1- تخفيف تكاليف الإنتاج والخدمات.

2- زيادة القدرات المالية والكفاءة.

3- تحسين نوعية الإنتاج والخدمات المقدمة .

4- زيادة القدرات التنافسية.

5- القدرة على الحصول على التمويل من المؤسسات المصرفية العالمية بشروط مواتية.

6- يعتبر الحل المثالي للشركات المتعثرة والمهددة بالإفلاس .

### مخاطر الاندماج والاستحواذ .

وهناك أيضاً يوجد بعض السلبيات الناتجة عن اندماج أو إستحواذ الشركات.

1- احتكار قطاعات اقتصادية وصحية وتعليمية .

2- تقييم الأصول بأقل من قيمتها لغياب الشفافية والإفصاح.

3- قد يكون هدفها القضاء على المنافسة .

ومن أمثلة عمليات الاندماج والاستحواذ الناجحة و الأكثر شهرة حالياً: شركتي اكسون موبيل

وديزني بيكسار ، ومن أمثلة عمليات الاندماج والإستحواذ غير الناجحة الأكثر شهرة والاستحواذ

حالياً: أمريكا أون لاين / تايم وارنر وشركة ديملر بنز / كرايسلر .