

مبادئ التحليل الاقتصادي () المرحلة الثانية /

. بان احمد جمعه

نظرية القيمة

نظرية القيمة:

تحدث المفكرون عن القيمة منذ أن بدأ التفكير الفلسفي البشري ، وأول ما وصلنا عن الأفكار والنظريات في تحديد القيمة كان في عصر اليونان ، فقد توصل أرسطو إلى التفريق بين القيمة الاستعمالية للمادة وهي ما اصطلح عليه فيما بعد بالمنفعة ، والقيمة التبادلية لها وهي ما يحدده لها السوق أي السعر وهذا التفريق في حد ذاته يعتبر تقدماً مهماً في نظرية القيمة في ذلك الوقت وقد استمر التفريق بين القيمتين حتى وقتنا الحالي.

مفهوم القيمة:

يقصد بالقيمة مقدار ما تساويه كل سلعة مقارنة بالسلع الأخرى.

القيمة الاستعمالية :

هي الأهمية التي تخلعها الفرد على السلع والخدمات أثناء عملية استهلاكه لها أي استعمالها لأغراض اشباع الحاجات أي تعبر عن المنفعة

القيمة التبادلية :

هي القوة الشرائية للسلع والخدمات أثناء القيام بمبادلتها في السوق مقابل الحصول على السلعة

.

: لماذا انحصر اهتمام الاقتصاديون في نطاق القيمة التبادلية فقط ؟

: نتيجة عدم ثبات المنفعة وتغيرها بتغير حاجة الفرد لها من جهة وبتغير الفرد ايضا من

جهة اخرى لذلك تم وصف القيمة الاستعمالية بانها شخصية او ذاتية

: بماذا تقاس القوة التبادلية للسلعة ؟

:

: الاثمان النسبية نسبة للسلع والخدمات الاخرى

ثانيا : الوحدات النقدية ويعرف بالسعر او الثمن

: اهمية القيمة الاقتصادية :

تبرز اهمية السعر في الحياة الاقتصادية في نقطتين هامتين :

:

:ان تحديد اسعار خدمات عناصر الانتاج في اسواق الموارد الاقتصادية تعني تحديد مستوى

الدخول التي يحصل عليها مالکوا هذ العناصر ومجموع هذه الدخول =

ثانيا:ان تحديد اسعار السلع والخدمات المختلفة يعني في النهاية تحديد القدرة الاستهلاكية للأفراد.

ان من الواضح ان ارتفاع سعر سلعة معينة وبفرض ثبات مستوى الدخل

يؤدي الى انخفاض القدرة الاستهلاكية لمستهلمي السلعة وبالعكس فان انخفاض اسعارها تعني

ارتفاع مقدرتهم الاستهلاكية لها .

تطور نظرية القيمة:

مرت نظرية القيمة بتطورات كبيرة استقرت على ما هي عليه الان منذ اوائل القرن الحالي ويمكن

تلخيص اراء الاقتصاديين ضمن الاتجاهات التالية :

" : النظرية التقليدية للقيمة

على جانب العرض في تفسير القيمة معتقدين ان قيمة السلعة تتحدد بعامل واحد فقط هو

تكلفة الانتاج وينقسم القائلون لهذ النظرية الى فئتين :

-فئة ترى ان القيمة تتحدد بتكلفة جميع عناصر الانتاج التي حددها ادم سميث (

)

-فئة يتزعمها ريكاردو ثم اخذ عنه كارل ماركس يرون ان قيمة السلعة تتحدد بتكلفة عنصر انتاجي

واحد هو العمل .

: ماهي لتي وجهت للقائلين لهذه النظرية

ان الوجهتين تركزان على جانب العرض فقط وتهملان جانب الطلب اي تهمل دور المنفعة
ان وجهتي النظر لايمكن لهما ان تقدمتا تفسيراً للتقلبات الحاصلة في قيمة سلعة ما رغم ثبات تكلفة
انتاجها .

ثانياً: النظرية الشخصية للقيمة :

الاعتماد على جانب الطلب في تفسير القيمة معتقدين ان قيمة سلعة ما تتحدد بعامل واحد هو المنفعة
وبموجب هذا الرأي فان السلعة ذات المنفعة الاكبر لابد وان تكون ذات قيمة اكبر ايضا وبالعكس

سؤال ماهي الانتقادات التي وجهت للقائلين لهذه النظرية

انتقاد هام عرف في الادبيات الاقتصادية باسم لغز القيمة ان من الممكن ان تكون لسلعة ما منفعة
كبيرة وتكون ذات قيمة منخفضة كالماء كما قد تكون سلعة ذات منفعة منخفضة في حين تكون ذات
قيمة عالية كالـ .

لذا ضعف الاعتماد على المنفعة على كاساس للقيمة

:نظرية العرض والطلب

وهذه النظرية قدمها في اوائل القرن العشرين الفرد مارشال وتفسر هذه النظرية القيمة بالاستناد
الى تفاعل كل من جانبي العرض والطلب معا معتقد ان لكل من المنفعة من جهة وتكلفة الانتاج من
جهة اخرى دورا في تحديد القيمة .

يقصد بالطلب الكميات المطلوبة من سلعة معينة ليس من قبل شخص معين بل من قبل مجموعة من

: هو الكميات التي يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها من السلعة أو الخدمة
عند مختلف الأثمان المفترضة لها “ .

وبذلك يكون الطلب هو الرغبة المدعومة بالقدرة على الشراء

اهم النقاط التي يتضمنها تعريف الطلب:

: هي عدد الكميات المطلوبة من قبل المستهلكين عند كل ثمن من الاثمان الافتراضية

للسلعة وليس كمية واحدة فقط .

اي لابد من التفريق بين جدول الطلب والكمية المطلوب .

ثانياً:" يقصد بالطلب ليس الكميات التي يرغب المستهلكون شراءها وانما الكميات التي يرغب ويقدر

او يستطيع المستهلكون شراءها

:" الاثمان او الاسعار تعكس المنفعة التي يتوخى المستهلكون تحقيقها مقابل الكميات التي

يطلبونها عند كل سعر او ثمن من الاثمان المحتملة للسلعة .

:" ان تكون الكميات مقرونة بفترة زمنية محددة مثلا (الكمية المطلوبة 100 وحدة باليوم

او الشهر او السنة)

:" التعريف يفترض ثبات العوامل الاخرى اي (تغيير الكمية المطلوبة لا يتاثر بالبتغير الثمن

(

:

هو العلاقة بين الثمن كمتغير مستقل والكمية المطلوبة كمتغير تابع

هذا يعني اذا كان ثمن الوحدة من سلعة 10 دينار فان الكمية المطلوبة 100

11 دينار فان الكمية المطلوبة سوف تنخفض لتكون 90 وحدة وهكذا وصولا الى ثمن

20 دينار تكون الكمية المطلوبة صفر اي انعدم الطلب عليها كما في جدول الطلب (1-4)

هي الكمية المطلوبة واحدة فقط من الكميات المطلوبة

او هو عبارة عن توضيح الكميات التي يطلبها المستهلك

:

.

:

: الكمية المطلوبة

100	10
90	11
80	12
70	13
60	14
50	15
40	16
30	17
20	18
10	19
.	20

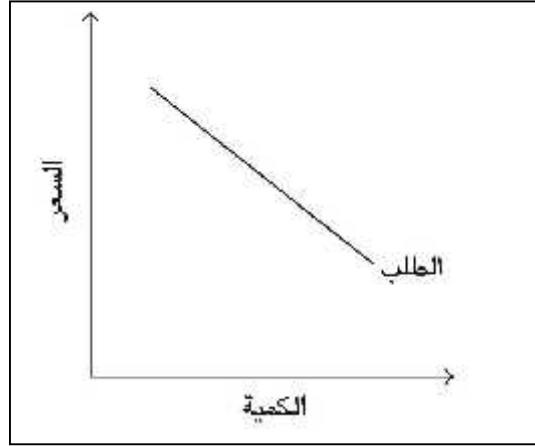
:

هو عبارة عن المنحنى الواصل بين النقاط المختلفة

أو الخدمة والكميات المطلوبة عند كل ثمن .

ومنحنى الطلب هو تعبير عن الارقام الواردة بجدول الطلب بشكل بياني اي هو صورة بيانية لقانون

.



: ماذا يفسر شكل منحنى الطلب ؟

: ان انخفاض سعر سلعة يجذب المشتريين جدد لهذه السلعة وهم المشترون الذين لم يمكن بإمكانهم شراءها عند الاثمان المرتفعة لها .
ان انخفاض الثمن يحفز المشتريين القدامى على زيادة الكمية التي يطلبونها من

: ماهو السبب الذي يحفز المشتريين القدامى على زيادة الكمية التي يطلبونها من السلعة في حال

: ان انخفاض الثمن يؤدي بفرض ثبات الكمية التي يطلبونها الى انخفاض كمية النقود التي يدفعونها كثمن لنفس الكمية وهذا يعني ارتفاعا في دخلهم الحقيقي يعادل الفرق بين قيمة السلعة قبل الانخفاض ثمنها وبعد انخفاض ثمنه .
كذلك ان انخفاض الثمن يجعل المستهلكين يسعون الى احلال السلعة التي انخفض ثمنها محل السلعة البديلة () والتي لاتزال اثمانها ثابتة .

:

: عدد المستهلكين

زيادة السكان او نقصهم اثر في تغير عدد المستهلكين وهذا يؤدي في احداث تغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة معينة حتى ولو بقى الثمن الذي يباع به هذه السلعة ثابتا .

ثانيا: دخول المستهلكين

العلاقة هنا طردية ، زيادة دخل المستهلك تعني زيادة مقدرة الشرائية وبالتالي تزيد الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة ، والعكس إذا انخفض الدخل تقل قدرة المستهلك الشرائية فيقلل من الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة .

:اذواق المستهلكين

تتقلب اذواق المستهلكين تجاه سلعة بين فترة واخرى وقد تتغير في صالح السلعة فيزداد اقبال المستهلكين عليها او تتغير لغير صالحها فينصرفون عنها رغم عدم حدوث اي تغير في الاثمان وسبب تغير في الاذواق برامج الدعاية والاعلانات او تغير اذواق المستهلكين تجاه ازياء معينة

: توقعات المستهلكين :

حالة السلع التي يزيد الطلب عليها عند ارتفاع ثمنها خوفاً من ارتفاع أكبر في المستقبل . ويحدث للسلع الاستهلاكية .

:

هنالك علاقة طردية بين الطلب على سلعة معينة واثمان السلع البديلة الاخرى

:

السلع المكملة وهي التي تكمل بعضها البعض في الاستهلاك . فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمان السلعة المكملة لها علاقة عكسية سالبة .