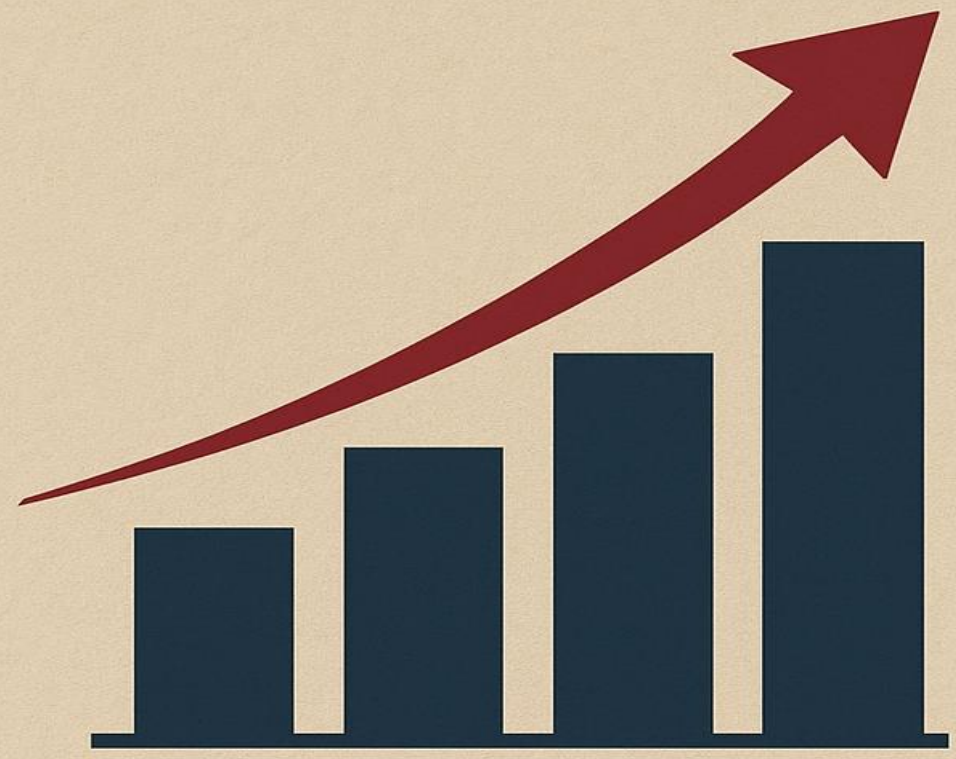
علاء مازن

مدخل إلى الاقتصاد السياسي التسعير



مركز الحكمة للبحث العلمي

مدخل

الى حقل الاقتصاد السياسي التسعير

مركز الحكمة للبحث العلمي

المؤلف
علاء مازن

مدخل
الى حقل الاقتصاد السياسي
التسعير

المؤلف
علاء مازن

علاء مازن كاتب وباحث أردني من اصول فلسطينية حاصل على شهادة البكالوريوس في العلوم سياسية درس ماجستير اقتصاد سياسي، درس الفلسفة وعلم الكلام والتفسير... على يد عدد من المشايخ إضافة لأخذه عدد كبير من الدورات في مجال إدارة الأعمال والاقتصاد. يتركز جهد علاء مازن العلمي حول المذاهب والفرق الاسلامية وتجارب الحكم الإسلامي والفلسفة الإسلامية وشؤون الحركات الإسلامية.

مركز الحكمة للبحث العلمي

السعر والتسعير والمنتج

بدايتا وجب ان نعرف السعر والمنتِج والمستهلك والمنتَج قبل الذهاب الى التسعير

السعر: هو البدل المادي ما يأخذه البائع (التاجر او الخادم او العامل او المفكر أو المؤجر) مقابل المنتج (السلعة او الخدمة)

خصائص السعر

1-لا يشترط ان يكون عادلا

2-قد يخضع للتفاوض

3-بالعادة السعر يقدر بنقود معدنية او ورقية او إلكتروني

4-المنتِج يريد من السعر بالعادة ان يتجاوز التكلفة الا إذا كان يهدف لإغراق السوق وإخراج المنافسين

5-إذا تجاوز السعر التكلفة حصل الربح وإذا كان السعر اقل من التكلفة حصلت الخسارة

المُنتَج: هو السلعة او الخدمة التي يقدمها المنتِج للمستهلك بسعر

أصناف المنتجات:

1-السلع وتقسم الى أنواع عدة منها:

-**سلع مادية** أي قابلة للاستهلاك او الاستخدام المباشر مثل: صحن

-**سلع إنتاجية** أي تستخدم في انتاج شيء مثل: ماكينة طحن قمح

2-الخدمات مثل بناء بيت اصلاح سيارة

المستهلك: هو دافع ثمن الخدمة او السلعة

التسعير

التعريف: هو عملية تحديد لمقدار البدل المادي مقابل المنتج

العوامل المؤثرة على أسعار السلع عالميا

نظريتنا في التسعير تقوم على ان عملية حصر السعر انه نتيجة عامل واحد فهو فهم غير سليم

والصحيح هو

1-هناك العديد من المؤثرات على موضوع السعر

2-المؤثرات تتفاعل بشكل معقدة ومستمرة

3-المؤثرات متعلقة في السوق والزمان والمكان لتحدد السع المنتِج والمستهلك والسلطة والظروف

المؤثرات التي تحدد السعر:

1-العرض

الشرح: مقدار ما يتم توفيره من السلعة لمن يريد ان يشتري

التعميم: كلما زاد العرض قل السعر كلما قل العرض السعر

المثال: البلاد التي تنتج كميات كبيرة من لحم الخاروف مثل استراليا هناك يصل السعر الى مبالغ قليلة لكثرة المنتج

2-الطلب

الشرح: مقدار ما يريد المستهلك من سلعة ما

التعميم: كلما زاد الطلب زاد السعر كلما قل الطلب قل السعر

المثال: في المكان الذي يطلب افراده الكثير من الحليب مثل أوروبا يزداد قيمة الحليب عن شرق اسيا التي لا يشرب سكانها الحليب

3-مقدرا الخام المستخدم

الشرح: الكمية التي تحتاجها السلعة من المادة الخام لتنتج

التعميم: كلما زادت كمية المادة الخام التي تحتاجها لتصنيع سلعة زاد سعرها وكلما قلة كمية الخام الذي تحتاجه لتصنيع سلعة ما قل سعرها

المثال: سعر صحن الأرز الصغير اقل من سعر الصحن الكبير من ذات الارز

4-مدة الانتاج

الشرح: كمية ساعات العمل التي تحتاجها السلعة

التعميم: كلما زادت ساعات العمل لإنتاج سلعة زاد سعرها وكلما قلة ساعات العمل لإنتاج سلعة قل سعرها

المثال: الملوخية المقطوفة المجففة سعرها اعلى بكثير من سعر الملوخية الطازجة لا نها لم تأخذ وقتا للتجفيف

5-ندرة اليد الماهرة

الشرح: الايدي العاملة المدربة تتكون مع استعدادات اولية ووقت وجهد كبير مما يجعلها قليلة ليس كغيرها من الايدي العاملة الغير مدربة

التعميم: كلما عرف عدد أكبر تصنيع سلعة ما قل سعرها وكلما عرف عدد اقل تصنيع سلعة ما زاد سعرها

المثال: الصائغ المحترف المبدع في الحلي غير متوفر عند الجميع ومنتجه أغلي من هم اقل منه

6-مقدار رأس المال المستخدم

الشرح: المشاريع التي تحتاج لرأسمال كبير منتجاتها أغلي من المنتجات التي لا تحتاج لرأس مال كبير

التعميم: كلما زاد راس المال المستخدم لإنتاج سلعة ارتفع سعرها كلما قل راس المال المستخدم لإنتاج سلعة قل سعرها

المثال: فتح معرض سيارات جديدة حديثة فاخرة لا يقارن في فتح محل سيارات قديمة مستخدمة من الفئة الدنيا من حيث راس المال المستخدم ولا الربح

7-الجمال

الشرح: معيار ينتج عن تصور ان شيء ما يتمتع بصفة القبول الذوقي

التعميم: كلما زاد جمال الشيء زاد سعره وكلما قل جمال شيء قل سعره

المثال: الجارية في سوق النخاسة فالجميلة ذات سعر اعلى من سواها

8-المنفعة المتصورة عند المستهلك

الشرح: يتصور أي انسان ان منفعته من سلعة ما تختلف عما قد يجنيه من سلعة اخرة

التعميم: كلما توقع المستهلك ان سلعة ما ذات منفعة كبيرة له دفع ثمنها أكبر كلما توقع المستهلك ان سلعة ما ذات منفعة قليلة له دفع ثمنها اقل

المثال: ما يدفعه الشخص مقابل كلية ليعالج فشله الكلوي ومقدار ما يدفعه مقابل طبق طعام يتضمن كلية خاروف او عجل

9-تدخل السلطة في التسعير

الشرح: أي ما تفرضه سلطة ما من سعر معين لسلعة

التعميم: فاذا حددت سلطة ما سعر شيء بالقليل سيقل سعره وإذا حددت سعره بالكثير سيزداد سعره

المثال: حينما تفرض دولة ما سعرا للحم فهذا يؤثر على سعره في السوق

10-مقدار الخطر

الشرح: أي الظروف والعقبات التي تهدد المنتج في عملية الانتاج

التعميم: كلما كان في الإنتاج اخطار أكبر زاد السعر وكلما قل الخطر قل السعر

المثال: العسل الدوعني اليمني هو نوع عسل ثمين لخطورة جنيه فجبال دوعن شاهقة وبعيدة

11-جودة المنتج

الشرح: تؤثر جودة المنتجات على اسعارها

التعميم: كلما زادت جودة منتج ارتفع سعره وكلما قلة جودة منتج قل سعره

المثال: القماش الجيد أغلي سعرا من القماش الرديء

12-الدعاية للمنتج

الشرح: أي منتج يصحبه دعاية قوية مؤثرة تصنع حوله هالة يزداد إمكانية دفع الناس للحصول عليه

التعميم: كلما زادت الدعاية تأثيرا زاد سعر السلعة كلما قلت الدعاية تأثيرا قلت قيمة السلعة

المثال: اهم عوامل تحديد سعر بعض الكتب هي الدعاية المحيطة بها

13-العمر الافتراضي للسلعة

الشرح: العمر الافتراضي هو المدة المتوقع ان تعمل فيها السلعة في خدمة المستهلك

التعميم: كلما زاد العمر الافتراضي للسلعة زاد السعر كلما نقص العمر الافتراضي للسلعة نقص السعر

المثال: السيارات من الفئة المتوسطة متوقع منها عمر افتراضي اقل من السيارات ذات الفئة العليا

14-كثرة الاستخدامات

الشرح: كلما تعددت استخدامات السلعة ارتفع سعرها

التعميم: كلما زادت استخدامات السلعة ارتفع سعرها كلما قلة استخدامات سلعة قل سعرها

المثال: مثل السيارة البك اب تستخدم للنقل والتنقل فهي اعلى سعرا من نظيرتها ومثل السكين السويسري وغيره من السكاكين

15-الخوف

الشرح: إذا انتشر الخوف والهلع في الأسواق تتأثر أسعار سلع

التعميم: كلما زاد الخوف تحركت الأسواق نحو سلع معينة وابتعدت عن سلع اخرى

المثال: في حالات الهلع في سوق الأسهم ترتفع قيمة الذهب وفي حالة الهلع

16-مستوى التقنية

الشرح: التقنية تؤثر في السعر

التعميم: كلما زادت التقنية المستخدمة في انتاج سلعة ارتفع سعرها وكلما انخفض مستوى التقنية في تصنيع سلعة قل ثمنها

المثال: سعر الهاتف الذكي ذو الشاشة اللمس اعلى من سعر الهواتف الارضية

16-عمر التقنية

الشرح: كل تكنولوجيا مع الوقت يزداد عدد من يفهمها ويزداد متقنوها فتتغير قيمة المنتج وفقها

التعميم: كلما قدمت تكنولوجيا قل سعر المنتج الذي تحتويه وكلما كانت التكنولوجيا المستخدمة في السلعة اقل عمرا حافظت على سعرها

المثال: كل سنة تنخفض أسعار الشاشات المسطحة لان التقنية أصبحت أقدم

17-مقدار الضريبة

الشرح: تشمل الضريبة المكوس والرسوم والطوابع والجمارك وكل هذه الزوائد المالية على المنتج تؤثر على بيع السلعة

التعميم: كلما ارتفعت (الضرائب الرسوم المكوس الطوابع الجمارك) قل الطلب على السلعة كلما نقصت (الضرائب الرسوم المكوس الطوابع الجمارك) زاد الطلب على السلعة

المثال: ارتفع سعر الذهب في مصر بعد إضافة رسوم على كل جرام

18-مسافة النقل

الشرح: مسافة النقل مرتبطة بالتكلفة ومرتبطة بالعرض وبالتصور وبالأخطار

التعميم: كلما زادت المسافة بين مكان انتاج المنتج ومكان الاستهلاك ارتفع السعر وكلما قلت المسافة بين مكان انتاج المنتج ومكان الاستهلاك قل السعر

المثال: الشاي الأخضر او الزعفران لها ثمن عالي في المشرق لقلة زراعتها

19-الثقافة المحلية

الشرح: يدخل الدين والعادات والتقاليد في سعر الاشياء

التعميم: كلما شجعت ثقافة على اقتناء سلعة زاد سعرها وكلما اهملتها قل سعرها

المثال: الحجر القادم من كربلاء بالنسبة للشيعة في السعودية أثمن منه للسنة في العراق او أي مكان

20-الاتجاه الاستهلاكي -الترند-

الشرح: مع تغير الأزمنة تخرج (تقليعة/صرعة/ موضة) جديدة تحديد ما هو مرغوب وما هو غير مرغوب

التعميم: كلما كانت السلعة متماشية مع (تقليعة/صرعة/ موضة) الرائجة كان سعرها أكبر وكلما كانت ابعد عن (تقليعة/صرعة/ موضة) السائدة كانت اقل سعرا

المثال: البنطال ذو الساق الواسعة مر عليه فترات اصبحت سلعة مرغوبة

21-الظروف السياسي

الشرح: تؤثر الظروف السياسية في عملية التبادل الاقتصادي وأسعار السلع

التعميم: كلما شجعت الظروف السياسية على اقتناء سلعة زاد سعرها وإذا لم تشجع على امتلاكها قل سعرها

المثال: الطربوش كان مرغوب في مصر في العهد الملكي اما بعد 1952 أصبح شيء منبوذ وبلا قيمة