

المحاضرة الرابعة : المفاهيم الأساسية المتعلقة للقيمة

1- القيمة، التكلفة والسعر: يعتبر كل من السعر والتكلفة من المفاهيم الاقتصادية التي تعبر عن القيمة في لحظة زمنية معينة أو عند حدث اقتصادي معين، وبالتالي يمكن القول أن سعر الأصل أو تكلفته يمكن أن يعبران عن قيمته في ظل شروط معينة، لكن توجد عدة اختلافات تسمح بتمييز القيمة عن السعر والتكلفة.

1.1- القيمة والسعر: تعبر القيمة بصفة عامة عن نوعية وأهمية والحاجة للشيء، سواء من ناحية الاستعمال أو التبادل معبراً عن ذلك بالسعر الذي يرضي المشتري دفعه والبائع الحصول عليه، أما السعر فيعبر عن معد التبادل بين شيئين، بأكثر دقة هو معدل التبادل بين السلعة أو الخدمة والنقود، وبالتالي فإن السعر المدفوع في الواقع يعبر عن الأهمية النسبية للسلعة، وأنه مرتبط بظاهرة التبادل، في حين أننا لقيمة لا تتطلب ذلك⁽¹⁾، والسعر هو المبلغ المدفوع الذي يجب دفعه (حالياً) مقابل التصرف في السلعة أو الخدمة (لاحقاً)، ويغطي مصطلح السعر العديد من المفاهيم في الحياة العملية: السعر مقابل السلعة، الأجر، الإيجار، التعريفات، الرواتب، ...الخ⁽²⁾، ويتحدد السعر بشكل موضوعي أكثر من القيمة التي تتضمن جانباً أكبر من الذاتية، حيث يخضع السعر لمرتكزات السوق (العرض والطلب) فهو يعبر عن إجماع طرفين على الأقل واتفاقهما على أن قيمة معينة تمثل السعر الملائم لتبادل سلعة أو خدمة.

وإذا كان السعر يتحدد من خلال تفاعل العرض والطلب في السوق نتيجة قرارات البيع والشراء، فإن القيمة تخضع إلى جانب ذلك لعوامل أخرى كالمنفعة، الندرة والتكاليف الضرورية للحصول على السلعة أو الخدمة، وتهدف القيمة إلى تحديد إطار مرجعي يشكل أساساً للتفاوض بين البائع والمشتري، فإذا كان السعر هو واحد فإن القيمة مجال يضم على الأقل قيمتين: **قيمة تتعلق بالبائع**، وأخرى **تتعلق بالمشتري**، فالقيمة عبارة عن مجال وما السعر إلا إحدى القيم الموجودة ضمن هذا المجال، والتي تم الاتفاق عليها بين البائع والمشتري لحظة التبادل.

(1) هوارى سويسى، دراسة تحليلية لمؤشرات قياس أداء المؤسسات من منظور خلق القيمة، ص56.

(2) Gérard Debreu, *Théorie de la valeur : Analyse axiomatique de l'équilibre économique*, édition DUNOD, Paris, 3ème édition, 2001, P32.

2.1- القيمة والتكلفة: تتمثل التكلفة فيما تم التضحية به من أصول أو فيما تم تحمله من التزامات في سبيل الحصول على أصول أخرى، سواء كان ذلك لأغراض استخدامها في العملية الإنتاجية أو لأغراض إعادة بيعها⁽³⁾.

وبالتالي تمثل التكلفة من جهة أحد العوامل الهامة في تحديد القيمة، حيث لا يمكن بيع الأصل بأقل من تكلفته، ومن جهة أخرى يمكن أن تتساوى القيمة مع التكلفة لحظة الحصول على الأصل، وهناك نقطة اختلاف جوهريّة بين المفهومين، فالتكلفة تتعلق بالماضي حيث تمثل الموارد المستنفذة للحصول على الأصل، في حين تتعلق القيمة بالحاضر وغالبًا بالمستقبل، فقيمة الأصل تعبر عن التدفقات النقدية المتوقعة منه في المستقبل، وبالتالي يمكن القول بأن التكلفة تعبر عن القيمة لحظة الحصول على الأصل.

2- الأنواع المختلفة للقيمة: تعتبر القيمة مفهومًا نسبيًا، وقد أعطى الاقتصاديون العديد من المفاهيم لها من خلال عدة نظريات، لكن رغم وجود عدة مفاهيم دقيقة إلا أن تحديد القيمة عمليًا مازال يثير الكثير من الجدل، فالقيمة تختلف كلما اختلف الشخص، الزمان والمكان.

1.2- معايير تصنيف أنواع القيمة: يمكن تصنيف أنواع القيمة وفق أربعة معايير أساسية هي⁽⁴⁾:

- **حسب الزمن:** وفقًا لمعيار الزمن، تعبر عن تكلفة الإنتاج أو الاقتناء عن الماضي، وتعبر عن صافي القيمة البيعية عن الحاضر أما القيمة الحالية المخصومة فتعبر عن المستقبل.
- **حسب نوع العمليات:** تتمثل هذه العمليات في أهم الوقائع التي يمكن أن يشهدها الأصل كعملية شراء، إنتاج، بيع، والاستغناء عن خدمات الأصل، فمثلاً تعبر قيمة الاقتناء عن عملية الشراء، وتعبر التكلفة الاستبدالية عن عملية الإنتاج، تعبر صافي القيمة القابلة للتحقق عن عملية البيع، أما قيمة الخردة فتعبر عن عملية الاستغناء عن خدمات الأصل.
- **حسب طبيعة الحدث:** يمكن أن نميز بين الحدث الفعلي، الحدث المتوقع، والحدث الافتراضي، فقيمة الاقتناء تبنى على أساس حدث فعلي، وتبنى القيمة الحالية على أساس حدث متوقع، أما القيمة العادلة تبنى على أساس حدث افتراضي.

(3) عبد الحي مرعي محمد عباس بدوي، مقدمة في الأصول المالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص 27.

(4) رضوان حلوة حنان، مرجع سابق، ص 54.

- **حسب نوع القيمة:** يمكن التمييز بين القيمة التاريخية والقيمة الجارية، فمثلاً تعتبر قيمة الاقتناء قيمة تاريخية، أما تكلفة الاستبدال تعتبر قيمة جارية.

2.2- أنواع القيمة: يمكن عرض أهم أنواع القيمة التي يمكن أن تعطي لأصل ما فيما يلي:

- **القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية:** تشير القيمة الاستعمالية إلى أهمية السلعة أو الخدمة بالنسبة ووفقاً للمنفعة المتوقعة منها⁽⁵⁾، ويعبر هذا المفهوم على الجانب الذاتي للقيمة، فالمنفعة تختلف من شخص لآخر لاختلاف درجة الإشباع المتوقعة، أما مفهوم القيمة التبادلية، فيشير ما للسلعة أو الخدمة من قدرة على شراء سلع أو خدمات أخرى أو السعر الذي يربط بين سلعتين، ويعبر هذا المفهوم عن الجانب الموضوعي للقيمة لأنها تأخذ بوجهة نظر العديد من الأطراف.

وبالنسبة للأصل، تعبر القيمة الاستعمالية عن المنافع الاقتصادية المتوقعة من استخدامه في نشاطات المؤسسة، أما القيمة التبادلية فتعبر عن سعره في السوق، والذي يصطلح عليه بصافي القيمة البيعية، والقيمة الاستعمالية لأصل لا ترتبط بملكيته وغنما ترتبط بكيانه المادي، أما القيمة التبادلية فترتبط بالأصل المملوك⁽⁶⁾.

- **قيمة الاقتناء والقيمة الإنتاج (أو الإنشاء):** تمثل قيمة الاقتناء للأصل تكلفة الحصول عليه، والتي يدرج بها في دفاتر المؤسسة لأول مرة⁽⁷⁾، وتشمل سعر الشراء وجميع المصاريف الملحقة به، بالإضافة إلى المصاريف الملحقة به، بالإضافة إلى المصاريف الضرورية لجعل الأصل في الحالة والوضع المرغوب فيه وقابلاً للاستعمال بالإضافة إلى مصاريف التجريب، أما قيمة إنتاج الأصل فتعبر عن جميع التكاليف المباشرة وغير المباشرة (كالمواد الأولية، اللوازم، اليد العاملة، ...الخ) الضرورية، التي ينبغي على المؤسسة تحملها لإنتاجه داخلياً دون اللجوء لاقتناء من الغير.

- **القيمة المتبقية وقيمة الخردة:** تعبر القيمة المتبقية عن المبلغ الذي يمكن الحصول عليه من بيع أصل أو التصرف فيه بأي طريقة أخرى، وذلك بعد انتهاء مدته النفعية، ويختلف هذا

(5) هواري سويس، محمد أمين كماسي، إشكالية تقييم المؤسسات مع الإشارة إلى حالة الجزائر، ورقة بحثية مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول إشكالية تقييم المؤسسة الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، الجزائر، 13/12 ديسمبر 2005، ص 3.

(6) السعيد بركة، خلق القيمة في البنك، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2005، غم، ص 14.

(7) المرجع نفسه، الصفحة نفسها

المفهوم عن مفهوم قيمة الخردة الذي يفترض أن الأصل أو التصرف فيه بأي طريقة أخرى، وذلك بعد انتهاء مدته النفعية، ويختلف عن مفهوم قيمة الخردة الذي يفترض أن الأصل. ولا يمكن استخدامه مرة أخرى، سواء من طرف المؤسسة أو أي طرف آخر نظرا لاستنفاد جميع منافعه الاقتصادية؛ أي إن القيمة المتبقية ترتبط بالتنازل عن الأصل قبل نفاذ منافعه الاقتصادية، أما قيمة الخردة فترتبط بنفاذ منافعه الاقتصادية⁽⁸⁾.

- **القيمة الدفترية:** لا تعبر عن قيمة اقتصادية، وإنما هي مجرد مفهوم محاسبي يظهر في ظروف معينة، وفي حالة الأصل الحقيقي تعبر القيمة الدفترية عن التكلفة التاريخية للأصل بعد طرح مجموع الاهتلاك وخسائر القيمة إن وجدت، أما بالنسبة للأصل المالي (السهم المالي) فتعبر عن حاصل قسمة صافي حقوق الملكية على عدد الأسهم العادية بعد خصم جميع الالتزامات، والقيم المقابلة للأسهم الممتازة⁽⁹⁾، فإذا كنا بصدد الأصل الحقيقي فالقيمة الدفترية تعبير آخر عن التكلفة التاريخية مع مراعاة الفارق الزمني منذ الاقتناء إلى غاية احتساب القيمة الدفترية وكذا الخسائر في القيمة، أما في حالة السهم العادي فهي تعبر عن حصة السهم من رأس المال الاجتماعي للمؤسسة، وسميت كذلك لأن مصدر الحصول عليها هو دفاتر المؤسسة.

- **القيمة العادلة والقيمة السوقية:** تعتبر القيمة العادلة مفهوماً أوسع وأشمل من القيمة السوقية، ويقصد بالمفهوم الأخير السعر الذي يمكن الحصول عليه مقابل التنازل عن أصل سوق نشط⁽¹⁰⁾، أما القيمة العادلة فهي المبلغ المعبر عنه نقداً أو بما يعادل النقد الذي يتم به انتقال ملكية أصل ما من بائع راغب إلى مشتري راغب، ويتوفر لدى كل منهما معلومات معقولة عن كفاءة الحقائق ذات الصلة، ولا يخضع أي منهما لأي نوع من الإكراه⁽¹¹⁾.

- **القيمة الاستثمارية (الاقتصادية)**⁽¹²⁾: القيمة الاستثمارية هي نوع القيمة المألوف لدى المهنيين العاملين في مجال عمليات الاندماج والتملك، وهي عبارة عن قيمة المنافع المستقبلية

(8) طارق عبد العال حماد، التقييم: تقدير قيمة بنك لأغراض الاندماج أو الخصخصة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 14.

(9) السعيد بركة، مرجع سابق، ص 14.

(10) طارق عبد العال حماد، المدخل الحديث في المحاسبة عن القيمة العادلة، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط 1، 2003، ص 8.

(11) طارق عبد العال حماد، تحديد قيمة المنشأة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 13.

(12) طارق عبد العال حماد، مرجع سابق، ص ص 14-15.

النابعة من أصل ما بالنسبة لمشتري معين، والقيمة الاستثمارية مفهوم أسهل في الفهم لأنها قيمة أصل محدد بالنسبة لمشتري محدد.

والقيمة الاستثمارية يمكن أن تختلف اختلافاً كبيراً من مشتري محتمل لآخر بسبب عدة أسباب وبعض العوامل التي تؤثر على تقدير مشتري معين للقيمة الاستثمارية للمؤسسة.

- **قيمة التنازل:** تعبر عن سعر بيع الأصل في الحالات العادية، وهذا السعر ناتج عن تفاعل العرض والطلب في السوق¹³، لذا فإن هذا المفهوم للقيمة يختلف عن مفهوم قيمة التصفية التي تنتج عن تصفية إجبارية للأصل، بسبب إفلاس المؤسسة أو وجود ظروف صعبة تمر بها، فغالباً ما تكون قيمة الأصل في حالة التصفية أقل من سعر بيعه في الحالة العادية، حيث تجعل حالة التصفية قيمة الأصل أقل ما يمكن، أما التنازل عن الأصل في الظروف العادية فإنه يتيح الاختيار والمفاضلة بين الفرص المتاحة، وانتظار الوقت المناسب للتنازل عنه أو عدم التنازل إذا كانت الأسعار غير ملائمة.

(13) طارق عبد العال، المدخل الحديث في المحاسبة عن القيمة العادلة ، ص14.