



■ هزینه‌های ثابت

هزینه‌های ثابت، هزینه‌هایی می‌باشند که با تغییر حجم تولید تا سطح مشخصی از تولید تغییر نخواهند کرد. باید بدانید که به طور کلی هزینه‌های ثابت دارای مشخصاتی می‌باشد که هرگاه این خصوصیات در هزینه مشاهده شد می‌توان آن را به عنوان این گروه از هزینه‌ها طبقه‌بندی کرد.

۱- این هزینه‌ها در سطوح مختلف تولید در کل ثابت می‌باشند.

۲- سهم هزینه ثابت یک واحد کالا با افزایش تعداد تولید کالا کاهش می‌یابد و برعکس.

۳- کنترل وقوع این هزینه‌ها از طریق مدیران اجرایی صورت می‌پذیرد.

نمونه بارز و مشخص این هزینه‌ها: حقوق مدیران تولید، استهلاک ساختمان و ماشین‌آلات، بیمه ساختمان و ماشین‌آلات، اجاره محل کارخانه و سایر موارد مشابه می‌باشد.

برای درک بیشتر ویژگی‌های هزینه‌های ثابت موارد ذکر شده زیر را بررسی می‌نماییم:

فرض کنید هزینه اجاره کارخانه‌ای ماهیانه ۱۵۰۰۰۰ ریال است. اولاً هزینه اجاره در کل ثابت است یعنی چه یک عدد کالا تولید شود چه ۱۰۰۰ عدد کالا هیچ گونه تغییری در کل این هزینه به وجود نخواهد آمد.

ثانیاً با افزایش تولید سهم هزینه هر یک واحد کالا کاهش پیدا می‌کند. فرض کنید تولید کارخانه ۱۰۰ عدد باشد اگر بخواهیم بگوییم سهم هر واحد کالا از کل ۱۵۰۰۰۰ ریال هزینه اجاره چقدر است به این صورت عمل می‌شود ($150000 \div 100 = 1500$) که سهم هر کالا ۱۵۰۰ ریال خواهد شد.

حال اگر ۲۵۰ عدد کالا تولید شود سهم اجاره هر یک واحد کالا چقدر ریال خواهد شد.

$$150000 \div 250 = 600$$

که سهم هر واحد ۶۰۰ ریال تعیین می‌شود ملاحظه شد که با افزایش تعداد تولید، سهم یک واحد کالا از هزینه ثابت کاهش پیدا کرد.

مجدداً تأکید می‌شود هزینه‌های ثابت در کل در سطوح مختلف تولید ثابت است ولی با افزایش تولید سهم هر یک واحد تولید کاهش خواهد یافت و بر عکس با کاهش تولید، سهم هر یک واحد تولید از هزینه ثابت افزایش می‌یابد.

در ضمن رخ دادن هزینه‌های ثابت و مبلغ آنها در اختیار و وابسته به تصمیم‌گیری مدیران اجرایی دارد.

■ هزینه‌های متغیر

هزینه‌های متغیر، هزینه‌هایی می‌باشند که کل مبلغ آنها با تغییر در سطح تولید و میزان تولید تغییر می‌کند. یعنی با افزایش مقدار تولید و حجم تولید این هزینه‌ها در کل افزایش می‌یابند و با کاهش در میزان تولید، این هزینه‌ها در کل کاهش خواهند یافت. نمونه مشخص این هزینه‌ها مواد مستقیم و دستمزد مستقیم می‌باشند.

هزینه‌های متغیر نیز ویژگی و مشخصه‌ای دارند که برای تشخیص این هزینه‌ها می‌توان آنها را به صورت زیر بر شمارد:

۱- این هزینه‌ها در کل در ارتباط مستقیم با تولید می‌باشند یعنی با افزایش تولید افزایش و با کاهش تولید در کل کاهش می‌یابند.

۲- هزینه متغیر یک واحد کالا ثابت می‌باشد حتی اگر تعداد تولید نیز کاهش یا افزایش پیدا کند.

۳- به شکل ساده و آسان قابل تخصیص به دایره تولیدی می‌باشند.

همان طور که اشاره شد نمونه بارز این هزینه‌ها مواد مستقیم مصرفی تولید و دستمزد مستقیم می‌باشد که در ادامه مشخصه‌های هزینه‌های متغیر را در این نمونه‌ها بررسی می‌کنیم.

فرض کنید برای ساخت ۶ عدد میز ۴ متر مربع چوب نیاز است حال اگر بخواهیم ۱۲ عدد میز تولید کنیم حتماً ۸ متر مربع چوب که مواد اولیه و مستقیم تولید محسوب می‌شود نیاز می‌باشد. می‌بینید که با افزایش میزان تولید هزینه مواد مستقیم در کل نیز افزایش پیدا خواهد کرد. ولیکن باید توجه داشته باشید برای ساخت یک میز ۱/۵ متر مربع چوب نیاز است ($6 \div 4 = 1.5$) که هیچگاه با افزایش تولید، میزان مواد مستقیم ساخت یک واحد تغییر نمی‌کند یعنی ساخت یک عدد میز حتماً ۱/۵ متر مربع چوب نیاز دارد و با چوب کمتر و یا با چوب بیشتر نمی‌توان میز ساخت. بنابراین هزینه مواد مستقیم در یک واحد ثابت می‌باشد.

در ضمن این هزینه به راحتی قابل پیشگیری در ساخت محصول می‌باشد و می‌توان هزینه چوب مصرفی را در ساخت میز مشاهده نمود.

■ هزینه‌های نیمه متغیر

برخی از هزینه‌ها از دو قسمت متغیر و ثابت تشکیل شده‌اند. این هزینه‌ها به شکلی می‌باشند که تا حد مشخصی از تولید با افزایش یا کاهش تولید، بخش ثابت آنها تغییر نمی‌کند و این در صورتی است که بیش از حد مشخص تولید صورت نگیرد. با تغییر در حجم تولید، این هزینه‌ها افزایش یا کاهش خواهند یافت.

به عنوان مثال می‌توان به برق مصرفی کارخانه اشاره کرد. برقی که جهت روشنایی سالن کارخانه به کار می‌رود تقریباً ثابت است. چه تولید کم و چه زیاد باشد ولیکن برق مصرفی ماشین‌آلات با تغییر در حجم و میزان تولید تغییر خواهد کرد. بنابراین هزینه برق مصرفی کارخانه می‌تواند نیمه متغیر باشد.

اشاره شد که هزینه‌ها بر اساس ارتباط آنها با تغییر در حجم تولید به گروه هزینه‌های ثابت، هزینه‌های متغیر و هزینه‌های نیمه متغیر تقسیم می‌شوند که به طور کامل توضیح داده شدند. در ضمن باید توجه داشته باشید که هزینه‌های ثابت خود به سه دسته تقسیم می‌شوند:

۱- هزینه‌های ثابت ظرفیت کارخانه

۲- هزینه‌های ثابت بهره‌برداری

۳- هزینه‌های ثابت برنامه‌ای

- هزینه‌های ثابت ظرفیت کارخانه:

هزینه‌های ثابت ظرفیت کارخانه هزینه‌هایی می‌باشند که با تجهیزات و امکانات تولیدی کارخانه رابطه مستقیم دارند. هزینه‌های استهلاک ماشین‌آلات و تجهیزات و تأسیسات نمونه‌هایی از هزینه‌های ثابت کارخانه می‌باشند.

- هزینه‌های ثابت بهره‌برداری:

هزینه‌های ثابت بهره‌برداری هزینه‌هایی می‌باشند که با کاربری و بهره‌برداری از تجهیزات تولیدی ارتباط مستقیم دارند. مانند هزینه‌های بیمه ساختمان و تجهیزات و ماشین‌آلات.



– هزینه‌های ثابت برنامه‌ای:

هزینه‌های ثابت برنامه‌ای هزینه‌های ثابتی می‌باشند که با اتخاذ تصمیمات مدیران کارخانه مرتبط بوده و در راستای برنامه‌ریزی آینده ایجاد می‌شوند مانند هزینه‌های تحقیق و پژوهش، هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی.

□ عوامل بهای تمام شده

عوامل اصلی بهای تمام شده به طور کلی سه دسته زیر می‌باشند:

۱- مواد اولیه

۲- دستمزد

۳- سربار (سایر هزینه‌های تولید)

■ مواد اولیه

مواد اولیه رکن اصلی تولید کالا و محصول می‌باشد در ضمن مواد اولیه تولید خود به دو بخش زیر تقسیم می‌شود:

□ مواد مستقیم

آن بخش از مواد مصرفی که از کالای ساخته شده جدایی‌ناپذیر است و مستقیماً در ساخت کالا نقش دارد را مواد مستقیم گویند. به عنوان مثال آرد در ساخت نان مواد مستقیم تولید نان محسوب می‌گردد.

□ مواد غیر مستقیم

آن بخش از مواد مصرفی که برای تکمیل کالا ضروری می‌باشد ولیکن به علت مصرف ناچیز آن نتوان آن را به عنوان مواد مستقیم مصرفی تولید طبقه‌بندی کرد مواد غیر مستقیم محسوب می‌شود مانند مصرف میخ در ساخت میز و کمد چوبی.

■ دستمزد

حقوق و حق‌الزحمه‌ای که در جریان تولید و ساخت برای تبدیل مواد به کالا به کارگران پرداخت می‌شود را به عنوان دستمزد تولید شناسایی می‌کنند.



دستمزد نیز به دو بخش زیر تقسیم خواهد شد:

□ **دستمزد مستقیم**

دستمزد مستقیم، دستمزدی است که بابت کاری پرداخته می‌شود که مستقیم صرف تبدیل مواد اولیه به کالای ساخته شده انجام می‌شود.

□ **دستمزد غیر مستقیم**

دستمزد غیر مستقیم، دستمزدی است که بابت کاری پرداخت می‌شود که مستقیماً در ساخت و ترکیب کالای ساخته شده نقش نداشته است مانند حقوق نگهبانان و سرکارگران کارخانه و ...

■ **سایر هزینه‌ها (سربار ساخت)**

کلیه هزینه‌هایی که در جریان تولید اتفاق می‌افتد ولیکن نمی‌توان آنها را به طور مستقیم و مشخص به اقلامی از تولید یا محصولی خاص اختصاص داد به عنوان سربار کارخانه یا سایر هزینه‌ها شناسایی می‌شوند. نمونه‌های مشخص این هزینه‌ها؛ مواد غیر مستقیم تولید، دستمزد غیر مستقیم، هزینه تعمیرات و هزینه‌های استهلاک ماشین‌آلات، هزینه بیمه و سایر مواد مشابه می‌باشد.

به طور کلی می‌توان گفت بهای تمام شده از پنج بخش تشکیل شده است:

- ۱- بخش مواد مستقیم
- ۲- بخش دستمزد مستقیم
- ۳- بخش سربار (سایر هزینه‌ها)
- ۴- بخش کالای در جریان ساخت
- ۵- بخش کالای ساخته شده

□ **نیروی کار**

نیروی کار یک جامعه، عبارت است از تعداد افرادی که بر اساس قانون، در سن اشتغال قرار گرفته‌اند. این رقم مجموع بیکاران هر کشور را نیز در بر می‌گیرد. برابر آخرین گزارش منتشره

توسط سازمان بهره‌وری آسیا (APO) در سال ۲۰۰۷ میلادی، ایران در شاخص سطح بهره‌وری نیروی کار در بین ۲۳ کشور آسیایی رتبه هفتم را کسب کرده است، این درحالی است که رتبه ایران در سال ۱۹۹۵ میلادی در بین ۲۳ کشور آسیایی رتبه ۶ بوده است. برابر این گزارش در سال ۲۰۰۷ میلادی برای هر کارگر با استفاده از برابری قدرت خرید سال ۲۰۰۵ و به قیمت‌های ثابت این سال رقمی بالغ بر ۳۷ هزار و ۳۰۰ دلار اعلام شد.

بر این اساس ایران، در شاخص سطح بهره‌وری نیروی انسانی، پس از کشورهای، برونئی با ۱۱۵ هزار و ۲۳۴ دلار، هنگ کنگ با ۷۹ هزار و ۲۹۰ دلار، سنگاپور با ۷۸ هزار و ۴۶۱ دلار، ژاپن با ۶۲ هزار و ۴۵۱ دلار، روسیه با ۶۰ هزار و ۹۹۰ دلار و کره جنوبی با ۴۳ هزار و ۱۵۸ دلار قرار گرفته است و ۱۶ کشور آسیایی دیگر مانند مالزی، تایلند، چین، هند، اندونزی و ... در رتبه‌های پس از ایران قرار گرفته‌اند.

□ نقش و اهمیت نیروی کار

امروزه، نقش و اهمیت نیروی انسانی در فرایند تولید و ارائه خدمات در جوامع بشری به عنوان مهمترین عامل مشخص شده است. با نگاهی به مراحل تمدن بشری مشخص می‌شود که نقش نیروی انسانی از نیروی کار ساده به سرمایه انسانی تکامل یافته است، چرا که پیشرفت تکنولوژی بدون تحولات نیروی انسانی فاقد کارایی است. در عصر حاضر دیگر تزریق منابع مالی به عنوان فاکتور اصلی توسعه به شمار نمی‌آید بلکه تحولات و بهره‌وری نیروی انسانی با رشد خود سبب ارتقای سازمان‌ها و به تبع آن توسعه نظام‌های اقتصادی در جهان می‌شوند، به طوری که سرمایه‌های انسانی میزان سرمایه‌های مادی را تعیین می‌کنند. به جرأت می‌توان ادعا کرد که هر ماشینی در نهایت یک ظرفیت تعریف شده دارد که بیش از آن نمی‌توان انتظار داشت اما ظرفیت‌های انسان تا بی‌نهایت است و همچنین تا کنون هیچ فرایند تولیدی اختراع نشده است که به کار انسانی نیازمند نباشد. ریشه و علل عقب افتادگی کشورهای توسعه نیافته، به طور اساسی تحت تأثیر پدیده بهره‌وری پایین است. بنابراین رشد بالای بهره‌وری خصوصاً بهره‌وری نیروی انسانی کار همه فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. استفاده صحیح از نیروی انسانی به مثابه

ارزشمندترین و بزرگترین ثروت هر جامعه به صورت مسأله‌ای حائز اهمیت مورد توجه دولت‌ها بوده است. به عبارت دیگر می‌توان گفت که انسان، هم هدف توسعه و هم عامل آن محسوب می‌شود و تحقیق اهداف توسعه تا حد قابل توجهی به نحوه اداره و مدیریت این ثروت و منبع حیاتی بستگی یافته است. در این میان تجربه نشان داده است که کوچک‌سازی دولت‌ها و میدان دادن به بخش خصوصی و تعاونی و همزمان سبب صعود روند بهره‌وری و سرمایه‌گذاری، مشارکت و منابع انسانی می‌شود بنابراین بهره‌وری منابع انسانی یکی از رکن‌های مهم هر مؤسسه یا سازمان می‌باشد.

□ کشورهای با نیروی کار ارزان

یکی از عواملی که می‌تواند در تبدیل کشورهای مختلف به قدرت‌های اقتصادی مؤثر باشد، در دسترس بودن نیروی کار ارزان‌تر است. به عنوان یک نمونه کشور برزیل با در اختیار داشتن بخش‌های گسترده و توسعه یافته کشاورزی، معدن، تولید، خدمات و نیز نیروی کار، دارای تولید ناخالص داخلی (برابری قدرت خرید) بیش از سایر کشورهای آمریکای لاتین است و این امر برزیل را تبدیل به قدرت اقتصادی منطقه کرده است و با داشتن منابع طبیعی گسترده و نیروی کاری غنی قدرتمندترین اقتصاد آمریکای جنوبی است. از جمله ارزان‌ترین نیروهای کار در جهان می‌توان نیروی کار در کشورهای ماداگاسکار، بنگلادش، پاکستان، غنا، ویتنام و هند را نام برد.

□ مقیاس و صرفه‌جویی به مقیاس

مقیاس^۱ و صرفه‌جویی به نسبت مقیاس یا Economies of Scale یکی از مفاهیم کلیدی در حوزه اقتصاد مدیریت محسوب می‌شود. «مقیاس عملکرد» یا همان Scale در یک کسب و کار، شاخصی است که بزرگی ابعاد یک کسب و کار را مشخص می‌کند. زمانی که یک آرایشگاه، که روزانه به بیست نفر خدمات ارائه می‌دهد، روند فعالیت‌های خود را به گونه‌ای تغییر می‌دهد که بتواند به شصت نفر خدمات ارائه دهد، مقیاس خود را بزرگ کرده است.

1. Scale

زمانی که یک مؤسسه مالی و اعتباری، میزان سرمایه در اختیار خود را به پنج برابر افزایش می‌دهد - یا تلاش می‌کند این کار را انجام دهد - در مسیر افزایش مقیاس گام بر می‌دارد. در واحدهای تولیدی معمولاً مقیاس تولید بر اساس «تعداد واحد عرضه شده» و در واحدهای خدماتی، بر اساس تعداد مشتریان یا سایر پارامترهای مشابه سنجیده می‌شود. اگر بحث مهندسی اعداد را به خاطر داشته باشید، با همان ادبیات می‌توان گفت با توجه به تولید سالانه بیش از ده میلیون خودرو توسط شرکت تویوتا و کمتر از یک میلیون خودرو توسط ایران خودرو یا سایپا، می‌توان گفت: مقیاس عملکرد تویوتا بیش از ده برابر ایران خودرو یا سایپا است.

در مورد یک سایت ساده هم می‌توان، مقیاس فعالیت را به «تعداد بازدیدهای روزانه» آن سایت نسبت داد. یک سایت خبری که در کشور ما حدود یک میلیون بازدید روزانه دارد از لحاظ مقیاس، پنجاه برابر سایتی است که در حال حاضر حدود بیست هزار بازدید روزانه دارد.

با توجه به تعریفی که از مقیاس انجام دادیم، می‌توانیم در مورد مفهوم «صرفه‌جویی به مقیاس» هم صحبت کنیم. سؤال مهم در مورد صرفه‌جویی به مقیاس این است که: اگر مقیاس کسب و کار را افزایش دهیم، آیا هزینه‌های تولید هر واحد محصول یا خدمت، کاهش پیدا می‌کند؟ این میزان کاهش چقدر است؟

اگر در صنعت «الف» به نسبت صنعت «ب»، با افزایش مقیاس کسب و کار، هزینه‌ی هر واحد تولید، کاهش بیشتری داشته باشد می‌گوییم که در صنعت «الف»، صرفه‌جویی به مقیاس بیشتر از صنعت «ب» است.

مهمترین عاملی که می‌تواند میزان صرفه‌جویی به مقیاس را مشخص کند، سهم هزینه‌های ثابت و متغیر است. هزینه‌های ثابت، هزینه‌هایی هستند که مستقل از حجم عملکرد، وجود دارند. اگر شما یک دفتر خدمات گردشگری و عرضه بلیط و ارائه تور داشته باشید، هزینه‌ی اجاره‌ی دفتر، یک هزینه‌ی ثابت است که مستقل از تعداد مشتریان وجود دارد و حتی اگر یک مشتری هم وجود نداشته باشد، باز هم مجبور هستید آن هزینه را تحمل کنید و یا اگر



یک مؤسسه انتشارات داشته و نشریات را به چاپ می‌رسانید، هزینه اجاره دفتر، دستمزد کارگران، کاغذ و ... را داشته و مجبورید آنها را بپردازید.

اما بخشی از هزینه‌های هر کسب و کار هم، هزینه متغیر است. اگر شما یک اغذیه‌فروشی داشته باشید، حجم خرید مواد اولیه (سیب‌زمینی و گوجه‌فرنگی و کالباس و...) هزینه متغیر محسوب می‌شود و اگر مشتریان شما کم یا زیاد شوند، میزان این هزینه‌ها تغییر می‌کند. اگر در یک کسب و کار، هزینه‌های ثابت به نسبت هزینه‌های متغیر، زیاد باشند، عملاً صرفه‌جویی به مقیاس بالا خواهد بود. به معنای اینکه با افزایش مقیاس کسب و کار، میزان هزینه‌های ثابت روی تک تک محصولات سرشکن شده و قیمت تمام شده به صورت جدی کاهش می‌یابد.

اما اگر در یک کسب و کار، هزینه‌های ثابت به نسبت هزینه‌های متغیر کم باشند، صرفه‌جویی به مقیاس، کمتر خواهد بود.

بنابراین می‌توان تصور کرد که صرفه‌جویی به مقیاس در صنعت خودروسازی بسیار بالا و در صنعتی مثل فروش اغذیه بسیار پایین خواهد بود. حتی می‌توان تصور کرد که در یک فروشگاه خیلی ساده اغذیه که در یک میدان پرتردد شهر قرار دارد، صرفه‌جویی به مقیاس پایین است. اما در یک رستوران بسیار شیک گرانیقیمت (که هزینه‌ی زیادی را برای تبلیغات، دکوراسیون و اجاره یا خرید محل پرداخت کرده و می‌کند) صرفه‌جویی به مقیاس بیشتر خواهد بود.

۸ خودآزمایی فصل اول

- ۱- از لحاظ رفتار (شیوه) هزینه‌ها به چند دسته تقسیم می‌شوند؟ توضیح دهید.
- ۲- منظور از حسابداری صنعتی بهای تمام شده چیست؟
- ۳- اهمیت حسابداری بهای تمام شده و کاربرد آن در شرکت‌ها و مؤسسات را بیان نمایید.
- ۴- منظور از طبقه‌بندی طبیعی هزینه‌ها چیست؟
- ۵- منظور از طبقه‌بندی هزینه‌ها بر اساس ارتباط آنها با تولید محصول چیست؟
- ۶- منظور از طبقه‌بندی هزینه‌ها بر اساس ارتباط با حجم و تعداد تولید چیست؟
- ۷- هزینه‌های ثابت، متغیر و نیمه متغیر را شرح دهید. با ذکر مثال
- ۸- عوامل بهای تمام شده را به طور مختصر بیان نمایید.
- ۹- نقش و اهمیت نیروی انسانی را در فرایند تولید و ارائه خدمات شرح دهید.
- ۱۰- منظور از مقیاس و صرفه‌جویی به مقیاس چیست؟ با مثال توضیح دهید.

فصل

نظریه‌ها و قیمت تمام شده کالاهای فرهنگی



❖ اهداف آموزشی

- ❖ آشنایی با نظریه‌های اقتصادی در قیمت تمام شده
- ❖ بررسی اقتصاد جدید و نظریه ارزش
- ❖ آشنایی با مقیاس‌های اقتصادی در محصولات و کالاهای فرهنگی
- ❖ آشنایی با مفهوم صنایع فرهنگی
- ❖ تعاریف کالا و خدمت
- ❖ ارزش اقتصادی و ارزش فرهنگی
- ❖ آشنایی با ارزش‌گذاری کالاهای فرهنگی و هنری
- ❖ بررسی مصرف کالاها و خدمات فرهنگی

□ نظریه‌های اقتصادی در قیمت تمام شده

□ تئوری‌های ارزش

ارزش یکی از مسائل اقتصادی است که از طریق فلسفی توجیه می‌شود، یعنی برطبق اصول فلسفی تعیین می‌شود که ارزش اشیا به چه عواملی بستگی دارد و در واقع چه عواملی ارزش را به وجود می‌آورند.

تئوری‌های ارزش در قالب پنج دیدگاه به شرح زیر قابل بررسی و مطالعه هستند:

- دیدگاه اول مربوط به قبل از کلاسیک‌ها شامل دیدگاه «کانونیست‌ها»^۱، «مرکانتلیست‌ها»^۲ و «فیزیوکرات‌ها»^۳ می‌باشد.
- دیدگاه دوم دربرگیرنده‌ی نظرات «کلاسیک‌ها»^۴؛
- دیدگاه سوم متعلق به «مارژینالیست‌ها»^۵؛
- دیدگاه چهارم مربوط به اقتصاد جدید کینزی^۶ است؛
- دیدگاه علمای اسلامی در خصوص ارزش به عنوان پنجمین دیدگاه مطرح می‌باشد.

-
1. Canonists
 2. Mercantilists
 3. Physiocrats
 4. Classics
 5. Marginalists
 6. Keinzian

□ دیدگاه‌های ارزش مربوط به قبل از دوران کلاسیک

در این قسمت به شرح دیدگاه‌های ارزش مربوط به قبل از دوران کلاسیک می‌پردازیم:

■ دیدگاه کانونیست‌ها

یکی از دیدگاه‌هایی که درباره ارزش مطرح بوده، نگرشی است که مربوط به کانونیست‌ها می‌باشد. از آنجا که بر مبنای قوانین آنها کلیسای کاتولیک نفوذ داشته لذا به مسأله ارزش از دیدگاه عدالت و معنویت می‌نگریستند آنها یک تولید کننده را در نظر گرفته که برای تولید کالایی متحمل هزینه می‌شود آنها استدلال می‌کردند که ارزش چنین کالایی برابر با مجموع هزینه‌هایی است که برای تولید آن به کار رفته است و مبادله آن با چیزی بیش از این هزینه‌ها به لحاظ اخلاقی نادرست و غیر عادلانه است. (سبحانی، ۱۳۶۹)

یکی از معروف‌ترین افرادی که در خصوص بهای عادلانه کانونیستی گفتارهای زیادی دارد آکویناس^۱ است. وی شکل خاصی از تولید را مد نظر داشت که در آن تولیدکنندگان کوچک و مستقل محصول خود را در بازار به فروش می‌رسانند و با وجهی که بابت آن دریافت کرده بودند کالاها و مایحتاج مورد نیاز خود را خریداری می‌کردند. از نظر آکویناس و کلیه نویسندگان کانونیست، هر گونه تفاوت و اختلافی بین ارزش و قیمت واقعی دریافتی و پرداختی توسط فروشنده و یا خریدار از لحاظ اخلاقی غیر عادلانه شمرده می‌شد؛ زیرا به اعتقاد او حاصل فروش هر کالا باید به تولیدکننده مستقیم آن تعلق گیرد و بر قیمت عادلانه برای کالاهای تولیدی یعنی قیمتی متناسب با هزینه و فعالیت تولیدی تأکید می‌کردند. (یانکین، ۲۰۰۶)

■ دیدگاه مرکانتیلیست‌ها

اولین نظریه‌ای که در اواسط قرن هفدهم در کشور انگلستان درباره‌ی تجارت بین‌الملل مطرح شد، نظریه‌ی مرکانتیلیسم بود. در این نظریه ذخایر طلا و نقره به عنوان اساس و پایه ثروت ملی و یکی از دلایل تعیین‌کننده در ارتباط با مبادلات خارجی کشورها بودند، چون در آن سال‌ها طلا و نقره وسیله‌ای برای پرداختن به تجارت‌های خارجی شمرده می‌شدند.

1. Aquinas

موضوع اصلی و اساسی نظریه‌ی مرکانتیلیسم این بود که هر یک از کشورها بایستی تلاش نمایند تا کالای بیشتری صدور نمایند و کالای کمتری را وارد نمایند تا نهایتاً به مازاد تراز بازرگانی دست یابند.

توماس مان^۱ یکی از دانشمندان این مکتب در سال ۱۶۳۰ معتقد بود که روش برگزیده برای افزایش ثروت و ذخایر ملی، ورود به عرصه‌ی تجارت خارجی است، که در این زمینه بایستی همواره تلاش نماییم تا بیشتر صادر و کمتر وارد نماییم و نهایتاً بر ذخایر پولی خود بیفزاییم. مرکانتیلیست‌ها به صادرات بر واردات اهمیت بیشتری می‌دادند تا به عظیم بودن حجم مبادلات خارجی. آنها همچنین با کنترل کردن واردات و بالا بردن مازاد تراز پرداخت‌ها در راستای دخالت دولت در اقتصاد و تجارت خارجی و با برقراری محدودیت‌های وارداتی مثل: سهمیه‌بندی و تعرفه گمرکی موافق بودند. (کتاب بازرگانی بین‌الملل نوشته دکتر محمد حقیقی) از نظر طرفداران این دیدگاه جمع‌آوری پول یا فلزی که پول از آن ساخته می‌شود یعنی طلا و نقره باید هدف اساسی سیاست ملی هر کشوری باشد. طرفداران این مکتب تلاش کردند لزوم و اهمیت به دست آوردن و ذخیره نمودن شمش‌های طلا و نقره را به اثبات برسانند.

«مکتب سوداگری می‌باید در طریق بسط و گسترش داد و ستد و تجارت، موانع موجود از جمله بقایای فکر ارزش عادلانه (کانونیست‌ها) را از سر راه بردارد و چنین کرد. از آن به بعد ارزش نه بر مبنای هزینه تولید، که بر اساس «بهای متعارف» ارزیابی شد. در توجیه بهای متعارف استدلال می‌شد که وقتی خریداران یک کالای ویژه، علاقه‌مند به خرید آن کالا به بیش از هزینه‌های تولید باشند، بنابراین قیمت می‌تواند معرف ارزش کالا و یا ارزش واقعی آن برای آنها باشد. ملاحظه می‌شود، در اینجا تعیین‌کننده ارزش یک کالا دیگر هزینه‌های تولید نیست، بلکه خریداران و تمایل و (شاید) رضایت آنان به پرداختن مبلغی که به عنوان ارزش کالا تعیین شده است. در واقع مهر تأیید بر ارزش اعلام شده، که در آن علاوه بر هزینه تولید، سود تجار نیز ملحوظ شده است. یعنی ذهنیت مصرف‌کننده در خصوص قبول میزان ارزش و یا ارزش‌گذاری، به رسمیت شناخته شده است. نکته دیگری

 1. Thomas Mann