

المحاضرة 2

الفرق بين الإنتاج المادي والإنتاج غير المادي:

- يختلف الإنتاج غير المادي عن الإنتاج المادي من ناحية أنه غير مادي بطبيعته أي لا يمكن قياس أبعاده طولاً وعرضاً وارتفاعاً وكثافة مثل: المكائن والآلات.
- المنتجات غير المادية لا تستهلك عند الاستخدام وقابلة للاستنساخ بتكلفة ضئيلة، ويمكن أن تستخدم في عدد لا متناهي من الصناعات بعكس المنتجات المادية، كما أن الإنتاج المادي يتطلب جهد وعمل عضلي أكثر بينما الإنتاج غير المادي يعتمد على العمل الفكري
- الموارد البشرية العاملة في مجال المعرفة لا يمكن استبدالها لأنها نتاج عمليات متتابعة ومعقدة تحتاج إلى استثمارات كبيرة لفترة زمنية طويلة لتكوينهم، ويمثلون النسبة الأكبر في الإنتاج غير المادي بينما في الإنتاج المادي النسبة الأكبر من العاملين ليسوا عمال معرفة.
- السلعة هي الرمز الاستهلاكي للإنتاج المادي في حين أن المعرفة هي الرمز الاستهلاكي الذي يحرك الطلب بشكل أساسي في الإقتصاد غير المادي والآلة هي قاعدة الثروة ورمز الإنتاج المادي في حين أن رأس المال الفكري هو رمز الإنتاج في الإقتصاد اللامادي
- الإنتاج غير المادي خلاف الإنتاج المادي من الصعب أن يقاس بالمعايير التقليدية فمن الناحية الإقتصادية السلعة لها قيمة استعمال وقيمة تبادل لكن المعرفة ليس لها قيمة اقتصادية إلا عند استعمالها، لذلك فإن المعرفة ذات التكلفة العالية قد لاتساوي شيئاً ما لم توضع في الاستعمال.
- القطاع السلعي يتسم بالنمو الخطي في حين أن قطاع المعرفة يتسم بالنمو الأسّي
- الإنتاج المادي يتم من خلال العمليات التحويلية التي تقضي إلى تحقيق منتجات نهائية في حين أن الإنتاج غير المادي هو نتاج عملية تحويل المعرفة الحالية إلى معرفة ذات قيمة أكبر، والقيمة الأكبر ليست دالة للتكاليف كما هو الحال في الإنتاج السلعي وإنما هي دالة الناتج المتحققة وهذه النتائج، تظهر على مستويين:

المستوى الأول:

يكون داخل المنظمة ويتمثل في تحسين ظروف العمل والتعلم والابتكار من خلال ثقافة ايجابية للمنظمة، علاقات عاملين أفضل، ذاكرة تنظيمية وقيادة أكثر تأثيراً وتمكيناً واستشارات داخلية أفضل.

المستوى الثاني:

يتكون خارج المنظمة ويتمثل في تحسين الحصة السوقية للمنظمة وميزتها التنافسية من خلال علاقات زبونها أفضل، منتجات وخدمات أكثر تنافسية.

- التكلفة الثابتة التي يتم تحملها في الإنتاج غير المادي (النسخة الأولى من المنتج المعرفي) تكون عالية، لكن التكلفة الحدية لإعادة إنتاج النسخ تكون منخفضة جدا أو اقرب إلى الصفر
- الطلب هو الذي ينشئ العرض في الإنتاج المادي بينما في الإنتاج غير المادي تحول السوق المعرفي من سوق طلب إلى سوق عرض ، كما أن أسواق الهياكل غير المادية هي اسواق غير تنافسية عادة وتتميز بوجود حالات من الاحتكار المرتبطة بحماية الملكية الفكرية وغالبا ما تكون المنافسة على متغيرات غير سعرية مثل التعلم والابداع حيث تتطلب استثمارات فكرية كبيرة مع أن العائدات غير مؤكدة.
- وسيلة نقل الإنتاج المادي هي طرق المواصلات التقليدية والبريد التقليدي بينما وسيلة النقل في الإنتاج غير المادي هي الأقمار الصناعية والبريد الالكتروني.
- الإنتاج المادي يقوم على موارد مادية بحقوق ملكية دائمة ويمثل السعر المحور الرئيسي للتنافس، أما في الإنتاج غير المادي تستخدم موارد فكرية لا منتهية لها حقوق فكرية على مدى قصير إلى متوسط ولا يمثل السعر المحور الرئيسي لتنافسها بل الاختراعات والابتكارات هي وسائل كسب العملاء وبناء القدرات التنافسية
- الإنتاج غير المادي هو إنتاج خدمي وكلاهما يقدم لإشباع الحاجات، إلا أن هذا لا يلغي التمييز بين الاثنين في حالات كثيرة نذكر منها:
 - بعض الخدمات يمكن أن تقدم من قبل أفراد الخدمة اليدوية حيث لا يمتلكون قدر معين من المعرفة مثل: خدمة الغسيل الجاف في حين أن الإنتاج المعرفي يتطلب مستوى معرفي أعلى بكثير كما في الاستشارات وخدمة التعليم العالي، فالإنتاج غير المادي هو إنتاج خدمي مضاف إليه بعد أساسي هو شراء المعرفة أو المعلومات أي أن: المعرفة=خصائص الخدمة +شراء المعلومات.
 - الأنشطة المعرفية ليست واحدة من حيث كثافة المعرفة بل أنها تتباين بشكل كبير بما يساعد هذا التباين على تميزها عن الخدمة، في هذا السياق يمكن إيجاد الخدمات التي لا تتطلب بعدا معرفيا في تقديمها وإنما هي مجرد عمليات أو خدمات لا تختلف عن عمليات الإنتاج اليدوية كما في خدمات نقل المواد، ثم تأتي بعدها الخدمات المقترنة بالمعرفة وهذا نجده في المستوى الأدنى من الخدمات المهنية ليأتي المستوى الأعلى ويمثل الخدمات ذات الكثافة المعرفية وهي الخدمات التي تكون كل العمليات بداخلها عمليات معرفية تشترك في انتاج، نشر وتطبيق المعرفة ، والمثال التالي يوضح هذه المستويات:
 - خدمات تسجيل المرضى ومأى النماذج المتعلقة بدخول المستشفى هي خدمات المستوى الأدنى ،تليها الخدمات الصحية التي تتسم بقدر من المعرفة كما هو الحال في كتابة الوصفات للأمراض ومداواة الجروح، ثم تأتي الخدمات الصحية كثيفة المعرفة كما في تشخيص الحالات المرضية المعقدة فعامل المعرفة هنا أكثر أهمية وتأثير من عامل الخدمة.

تعرف هذه الخدمات بالخدمات الرمزية التحليلية التي تتضمن كل أنشطة الذين يتعرفون على المشاكل ويقومون بحلها، تتضمن هذه الفئة علماء البحوث الهندسي التصميم وبرامج الحاسب ومهندسي التكنولوجيا الحيوية ومديري العلاقات العامة والمحامين ومطوري العقارات ،المستشارون والمتخصصون في إدارة المعلومات والمخططون الإستراتيجيون الإستراتيجيو التسويق والمعماريون والمصدرون السينمائيون والكتاب والمصممون الصحفيون والموسيقيون ومنتجو التلفزيون والأقلام وأساتذة الجامعات.

يمكن تصنيف الخدمات الى خدمات مادية وخدمات معلومات وخدمات معرفة و يوضح "GALBREATH" أن العلاقة بين اقتصاد الخدمات واقتصاد المعرفة تأتي من أن نوع العمل الذي يؤدي في القطاع الخدمي يعد مخرجا معرفيا ولم يعد قطاع الخدمات يعتمد على وظائف ذات مهارات بسيطة بل تعتمد على المهندسين في كل الميادين أما الاعمال الروتينية البسيطة فسوف تستبدل بالأتمتة التقنية (الالات المفكرة) وبالتالي يتحول النوع الجديد من الوظائف بشكل سريع من اعداد المنتجات المادية المحسوسة الى ابتكار المعلومات وتحويلها الى معرفة لحل المشكلات ، أي تتناقص الخدمات الموجهة لأعمال الملموسة لصالح الأعمال غير الملموسة والجدول التالي يبين بعض هذه الخدمات :

جدول رقم (1-8): تصنيف الخدمات الموجهة لأعمال الملموسة وغير الملموسة

الانسان	الممتلكات	
اعمال ملموسة	خدمات موجهة صوب أجسام الناس مثل نقل المسافرين الرعاية الصحية ،المطاعم، السكن	خدمات موجهة صوب الممتلكات المادية مثل نقل البضائع، الصيانة،التنظيف
اعمال غير ملموسة	خدمات موجهة صوب عقول الناس مثل الاذاعة ،التعليم، الإعلان	خدمات موجهة صوب اصول غير ملموسة مثل المحاسبة، معالجة المعلومات،الخدمات القانونية،الاستشارة

المصدر : (العلاق،2013،ص79)

يتبين من الجدول أنه يمكن أن تكون الخدمات لأعمال ملموسة سواء كانت موجهة صوب أجسام الناس أو الممتلكات مثل نقل المسافرين أو نقل البضائع، كما يمكن أن تكون لأعمال غير ملموسة سواء موجهة نحو عقول الناس أو موجهة صوب أصول غير ملموسة مثل التعليم أو معالجة المعلومات.

أصبح هناك تحول واضح في انتاج الخدمات على حساب المنتجات الصناعية فكثير من الدراسات تؤكد اعتماد الإقتصاد العالمي على المؤسسات التي تقدم خدمات غير مادية والجدول التالي يبين انكماش في مبيعات المنتجات مقابل ازدهار في مبيعات الخدمات سنة 2003.

