



الحلول اون لاين
hulul.online

مدخل علم الاقتصاد

رابط الدرس الإلكتروني



www.iien.edu.sa

الفصل ٣-١

السلع والخدمات والأسواق

المقدمة

عندما يقبل المستهلك أن يدفع مبلغاً من النقود مقابل شيء معين، فهذا يعني أن المنفعة المستمدة من هذا الشيء أكبر من منفعة النقود التي تخلى عنها. المنتجات التي تشبع حاجات الناس تنقسم إلى مجموعتين: السلع والخدمات. السلعة والخدمة كلاهما شيء يحقق منفعة للإنسان، والفرق بينهما أن السلعة مثل الصحيفة؛ لها كيان مادي ملموس. أما الخدمة مثل خدمة التعليم فليس لها كيان مادي.

المنتجات الاقتصادية

خدمات

سلع

الحلول اون لاين
hulul.online

تعريف السلعة

تعرّف السلعة بأنها شيء يسلم إلى المشتري بغرض زيادة المنفعة لديه ويتضمن انتقال الملكية من البائع إلى المشتري. إذا حصل المستهلك على شيء مفيد ونافع بدون مقابل فهو يسمى سلعة حرة (مثل الهواء الذي نتنفسه) وإذا حصل عليه مقابل النقود يسمى هذا الشيء سلعة اقتصادية (مثل الثوب).





لكي تكون السلعة اقتصادية يكفي أن يعتقد الشخص أنها نافعة له بصرف النظر عن منفعتها الحقيقية، بل قد يدفع المستهلك نقوداً مقابل سلعة ضارة، فمثلاً الدخان شيء مدمر للإنسان يسبب له أمراضاً فتاكة ومع ذلك فهو سلعة تباع في السوق، لأن بعض الأفراد يتوهمون أنها تعود عليهم بمنفعة.

أنواع السلع

على حسب خصائص السلع هناك عدة تقسيمات لأنواع السلع نُجمل أهمها فيما يأتي:

السلع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية

السلعة الاستهلاكية تحقق منفعة مباشرة، مثل الخبز لأنه يسد جوع الإنسان. أما السلعة الرأسمالية فهي تحقق منفعة غير مباشرة مثل آلة الحصاد الزراعية التي تعتبر وسيلة لتحقيق الدخل. فالسلع الرأسمالية هي السلع التي تستخدم في إنتاج سلع أخرى، وتسمى أيضاً وسائل الإنتاج. من أمثلتها المصانع والمعدات والآلات والمباني.

هناك بعض السلع التي قد تصنف سلعاً رأسمالية أو استهلاكية حسب المجال الذي تستخدم فيه. **مثال:** السيارة قد تكون سلعة استهلاكية معمرة إذا استخدمها الشخص لأغراضه الخاصة، وقد تكون سلعة رأسمالية إذا استخدمت لنقل الموظفين أو البضائع. كذلك جهاز الحاسوب في المنزل يعتبر سلعة استهلاكية، بينما في المدرسة يعتبر سلعة رأسمالية؛ لأنه يساعد في تقديم الخدمة التعليمية.

السلع المعمرة والسلع غير المعمرة

السلع المعمرة هي التي لا تبلى سريعاً، أي أنها تقدم منفعة مستمرة عبر فترة طويلة من الزمن، لذلك فمن خصائص السلع المعمرة طول الفترة الزمنية بين مرات الشراء. من أمثلة السلع المعمرة: السيارة والمسكن والحاسوب والأثاث والثلاجة والغسالة الكهربائية. السلع غير المعمرة هي التي تفنى عند استخدامها مرة واحدة، مثل أنواع الطعام كافة، أو تلك التي تصلح لاستعمال متعدد لفترة تقل عن ثلاث سنوات، مثل الأدوات المكتبية والملابس والمنتجات الورقية والأحذية.

السلع المكملة والسلع البديلة

السلعة المكملة هي التي تستهلك مع سلعة أخرى فإذا كانت السلعة « ب » مكملة للسلعة « أ » ف شراء المزيد من « أ » يستلزم شراء المزيد من « ب » أيضاً. مثال ذلك موقد الغاز وأسطوانات الغاز فهما سلعتان متكاملتان ف شراء موقد الغاز يعني ضرورة شراء أسطوانة غاز معه. من الأمثلة الأخرى: الهاتف الجوال وشريحة الخط الجوال، السيارة والوقود، القلم الرصاص والممحاة، الطابعة وخرطوش الحبر.

أما السلعة البديلة لسلعة أخرى فهي تلك السلعة التي يمكن استهلاكها أو استخدامها بحيث تحقق نفس منافع السلعة الأصلية أو قريباً منها، من أمثلة السلع البديلة: استخدام الكهرباء أو الغاز في الطهي، وكذلك الدجاج من النوع « أ » والدجاج من النوع « ب »، فكلاهما يوفر للمستهلك البروتين الحيواني. وهناك بدائل كثيرة للسلع التي نشتريها بانتظام مثل أصناف الألبان والعصائر والثياب، فمثلاً إذا ارتفع سعر نوع معين من الحليب يمكنك بسهولة التحول إلى بديله الذي لم يرتفع سعره. إذا كانت سلعة معينة لا تعتبر بديلة ولا مكملة لسلعة أخرى، حينئذ يقال إنهما سلعتان مستقلتان مثل الدجاج والبرتقال.





تعريف الخدمة

عرفنا أن السلعة شيء مادي ذو منفعة تنتقل ملكيته من البائع إلى المشتري مقابل النقود، أما الخدمة فهي نشاط اقتصادي يحقق منفعة مقابل النقود لكنه لا يترتب عليه انتقال ملكية من البائع إلى المشتري، فالخدمة ليس لها كيان مادي ملموس لكي ينتقل إلى المشتري بخلاف السلعة. ويمكن القول إن الخدمة عملية يترتب عليها تغيير يرغب العميل في ذاته أو ممتلكاته.



من أمثلة الخدمات: خدمة تشخيص المرض (يقدمها

الطبيب)، خدمة التعليم (يقدمها المعلم)، خدمة تزيين الشعر (يقدمها الحلاق)، خدمة الانتقال من مكان إلى مكان (تقدمها الحافلة أو الطائرة)، الخدمات المصرفية والمالية (تقدمها المصارف)، خدمة الرعاية الصحية (تقدمها المستشفيات) .

خصائص الخدمات

● الخدمة ملازمة لمقدمها ولا تنفصل عنه وهي غير قابلة للتحويل لأنها تستهلك عند نقطة إنتاجها. مثال: خدمة نقل الركاب بالطائرة من القصيم إلى جدة ملازمة لشركة الطيران مقدمة الخدمة، كما أن الشخص الذي يستفيد من خدمة النقل فعلاً لا يمكنه تحويل الخدمة بعد حصوله عليها.

● الخدمة غير قابلة للتخزين: فإن انقضاء وقت تقديم الخدمة يعتبر فرصة اقتصادية ضائعة. مثال: إذا مضى وقت العيادة ولم يحضر مريض لا يستطيع الطبيب الانتفاع بهذا الوقت مستقبلاً، كذلك إذا كانت هناك مقاعد خالية في الطائرة يفوت على شركة الطيران فرصة الانتفاع بها بمجرد إقلاع الطائرة.

● الخدمات من نفس النوع ليست متجانسة؛ لأن الخدمة يتم تعديلها لكل عميل جديد، بل عند تكرار الخدمة لنفس العميل، لذلك يكون من الصعب المحافظة على مستوى ثابت من جودة الخدمات.

بعض الخدمات يتطلب التعاون بين مقدم الخدمة ومستهلكها. من أمثلة ذلك خدمات المحامي والمحاسب والصراف الآلي وساحات انتظار السيارات فعلى طالب الخدمة أن يقدم معلومات ويبدل جهداً ووقتاً ليحصل على الخدمة المطلوبة.

المرج بين السلعة والخدمة

هناك أنشطة كثيرة في الاقتصاد يتعذر تصنيف منتجاتها بوصفها سلعةً بحتة أو خدمة بحتة. **تأمل على سبيل المثال:** خدمة الخياط الذي يُعدُّ لك الثوب وفقاً لذوقك ومقاساتك ورغباتك فمن جهة هو يقدم لك سلعة هي الثوب، ولكن من جهة أخرى فهو يقدم لك خدمة تفصيل الثوب حسب المواصفات التي ترغبها أنت، وهكذا نجد أن الثوب المعد لك خصيصاً هو مزيج من السلعة والخدمة. **مثال آخر:** المطعم يقدم لك وجبة وهي سلعة بلا شك، ولكنه يقدم إلى جانب ذلك مكاناً لانتظار سيارتك أمام المطعم وديكورات تمتع ناظريك وإضاءة متوازنة وطاولة نظيفة ومقاعد مريحة، فهذه كلها خدمات مصاحبة للمنتج الأساسي وهو الوجبة؛ ولذلك فإن ما يقدمه المطعم يجمع بين السلعة والخدمة.

في الواقع إن معظم المنتجات التي يتم تبادلها في الاقتصاد الحديث تجمع بين نسبة معينة من صفة السلعة ونسبة معينة من صفة الخدمة.

تعريف السوق

نظام يجمع بين البائع والمشتري لتبادل المعلومات والتفاهم على السعر وإنجاز صفقة تبادل السلعة مقابل النقود. هناك أسواق لها أماكن بعينها مثل سوق الخضار وسوق السيارات، بينما هناك أسواق لا يمكن تصور حصرها في مكان بعينه مثل سوق النفط وسوق العقار.



في أي سوق يوجد طرفان: البائع والمشتري. الجانب الذي فيه المشتري يسميه الاقتصاديون الطلب بينما جانب البائع يسمى العرض. جانب الطلب يتكون من الأفراد أو العوائل أو الشركات الذين يأتون إلى السوق لشراء سلعة أو خدمة معينة، أما جانب العرض فهو يتكون من منتجي السلعة أو الخدمة أو مستورديها أو جالبيها إلى السوق. إذا كانت السوق تتعلق بسلعة نهائية مثل الخبز يكون الطلب من قبل الأفراد أو القطاع العائلي عموماً،



أما إذا كانت السلعة رأسمالية مثل: الفرن الكهربائي المستخدم لإنتاج الخبز فيكون الطلب من قبل منتجي الخبز، أما أسواق السلع الوسيطة وهي السلع التي تدخل في إنتاج سلع أخرى مثل الطحين (الدقيق) الذي يدخل في صناعة الخبز فالطلب بالتالي أيضًا من المنتجين.

في دراستنا للأسواق يتم دراسة الطلب والعرض كل على حدة؛ لأن كل طرف له أهداف مختلفة، المشترون يحضرون إلى السوق بهدف تحقيق أعلى قدر من الإشباع وهو ما يسميه الاقتصاديون المنفعة؛ بشرط أن يكون ذلك في حدود الميزانية المتاحة لديهم. أما المنتجون فهم يتحملون أعباء عملية إنتاج السلعة أو الخدمة بالموصفات المطلوبة ويسعون إلى تحقيق أقصى ربح ممكن.

أنواع الأسواق

بحسب عدد البائعين في السوق يمكن تقسيم الأسواق إلى الأنواع الآتية:

١- سوق المنافسة الكاملة

السلعة متجانسة في السوق، ويوجد عدد كبير جدًا من البائعين والمشتريين بحيث لا يستطيع أي منهم أن يؤثر على السعر السائد في السوق، وحرية دخول السوق والخروج منه. أمثلة: أسواق القمح والشعير والأرز.

٢- سوق المنافسة الاحتكارية

السلع متشابهة إلى حد كبير، ولكن هناك عوامل تميز بينها، ويوجد عدد كبير من البائعين والمشتريين، وحرية دخول وخروج البائعين من السوق، ونظرًا لعدم تجانس السلعة يستطيع كل منهم أن يتحكم في جزء من السوق. أمثلة: أسواق الملابس والمنظفات ومعجون الأسنان ومنتجات الألبان.

٣- سوق احتكار القلة

يسيطر على السوق عدد قليل من البائعين؛ وللسلع بدائل قريبة جدًا من بعضها، لذلك فإن قرارات كل منهم لها تأثير كبير على كميات السلعة المتاحة في السوق والموصفات والسعر، كما أن كلا منهم يترقب ما يفعله الآخرون ليتخذ رد الفعل المناسب. أمثلة: الشركات الكبرى في صناعات الطائرات والحواسيب والسيارات.

٤- سوق الاحتكار

يوجد بائع وحيد في السوق، وكذلك سلعة وحيدة وليس لها بديل، ولكن هناك عوائق كبيرة تمنع الدخول في السوق، لذلك فهو يقيد الكمية المتاحة في السوق على نحو يؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة وتحقيق ربح مرتفع للمحتكر. مثال: بائع الجوال في منطقة لا يوجد فيها غيره.

خلاصة الفصل

- تعرّف السلعة بأنها شيء يسلم إلى المشتري بغرض زيادة المنفعة لديه ويتضمن انتقال الملكية من البائع إلى المشتري.
- السلعة الاستهلاكية تحقق منفعة مباشرة، أما السلعة الرأسمالية فهي تحقق منفعة غير مباشرة.
- السلع المعمرة هي التي تقدم منفعة مستمرة عبر فترة طويلة من الزمن، بينما السلع غير المعمرة هي التي تفنى عند استخدامها لمرة واحدة أو تلك التي تصلح لاستعمال متعدد لفترة تقل عن ثلاث سنوات.
- السلعة المكملة هي التي تستهلك مع سلعة أخرى، أما السلعة البديلة لسلعة أخرى فهي تلك السلعة التي يمكن استهلاكها أو استخدامها بحيث تحقق نفس منافع السلعة الأصلية أو قريباً منها.
- السلعتان المستقلتان هما اللتان لا يرتبط استهلاك إحداهما باستهلاك الأخرى.
- الخدمة نشاط اقتصادي يحقق منفعة مقابل النقود لكنه لا يترتب عليه انتقال ملكية من البائع إلى المشتري.
- الخدمة ملازمة لمقدمها وغير قابلة للتحويل وغير قابلة للتخزين، والخدمات من نفس النوع ليست متجانسة، وبعض الخدمات يتطلب التعاون بين مقدم الخدمة ومستهلكها.
- هناك بعض المنتجات ليس سلعة بحتة ولا خدمة بحتة بل مزيج منهما.
- السوق نظام يجمع بين البائع والمشتري لتبادل المعلومات والتفاهم على السعر وإنجاز صفقة تبادل السلعة مقابل النقود.
- كل سوق له جانبان: الطلب والعرض
- هناك أربعة أنواع من الأسواق: سوق المنافسة الكاملة وسوق المنافسة الاحتكارية وسوق احتكار القلة وسوق الاحتكار.



أسئلة للمناقشة

أولاً: علل العبارات الآتية:

- 1 • تشبه الخدمة السلعة من وجه وتختلف عنها من وجه آخر.
 - 2 • السيارة يمكن أن تكون سلعة استهلاكية أو سلعة إنتاجية.
 - 3 • الهاتف الجوال يجمع بين صفة السلعة وصفة الخدمة.
- 1- يتشابهان في أن كلاهما يحقق منفعة للإنسان.. وتختلف الخدمة في كونها ليس لها كيان مادي.
- 2- السيارة تعتبر سلعة استهلاكية بالنسبة لمشتريها.. وتعتبر سلعة إنتاجية بالنسبة لصانعها.
- 3- الهاتف الجوال يحمل صفة السلعة في كونها سلعة ملموسة ويحمل صفة الخدمة في شكل نقل الاتصالات.

ثانياً: أعط مثلاً واحداً لكل مما يأتي:

- السلعة الاستهلاكية. الخبز
- السلعة الرأسمالية. المعدات
- السلعة المعمرة. الحاسوب
- السلعة غير المعمرة. الملابس
- سلعتان بديلتان. استخدام الغاز في الطهي
- سلعتان متكاملتان. موقد الغاز واسطوانات الغاز
- خدمة تتطلب تعاون متلقيها مع مقدمها. المحامي

نشاط إثرائي

- كون قائمة تحتوي على خمس سلع وخمس خدمات، بحيث تصلح كل منها أن تكون استهلاكية من وجه وإنتاجية من وجه آخر. قارن القائمة مع زملائك وناقش الاختلافات.
- هل تنطبق خصائص السوق على المعاملات عبر الإنترنت؟ قم بمقابلة أشخاص اشتروا بعض الأغراض عبر الإنترنت. كوّن قائمة بتلك الأصناف. قارن وناقش مع زملائك ما توصلتم إليه.