

نشاط الاستهلاك

كما هو معروف يحصل الفرد على دخل مقابل ما يمتلك من عوامل الإنتاج (ربح، أجر، فائدة، ربح) وهذا الدخل قد يقوم الفرد بإنفاقه كله، أو إنفاق جزء وادخار الجزء الآخر، ويعتبر الاستهلاك من أهم حلقات الدورة الاقتصادية، كما يعد الهدف الرئيسي للنشاط الاقتصادي، وهو من العوامل المحركة للإنتاج.

أولاً: تعريف الاستهلاك

يستخدم اللفظ الاقتصادي "الاستهلاك consumption" في وصف عملية استخدام السلعة أو الخدمة لتحقيق منفعة، ذلك أن لفظ استهلاك ينطوي على معنى الإهلاك والتدمير، فالذي يستهلك شيئاً يقضي عليه ويدمره، ولو تدميراً جزئياً.

والتعريف الاقتصادي للاستهلاك هو: "تحقيق منفعة مباشرة من استخدام سلعة أو خدمة".

فالأصل أن يتم الاستهلاك بالحصول على المنفعة وتحقيق الإشباع، ولكن نظراً لاستحالة قياس المدى الحقيقي للحصول على المنافع فقد جرى العمل على تقدير الاستهلاك بالحصول على السلع والخدمات الاستهلاكية ولو لم يتم الانتفاع بها مباشرة وإنما امتد ذلك خلال فترة من الزمن، وهكذا يشير الاستهلاك إلى أحد أمرين: فهناك من ناحية الإنفاق الاستهلاكي، وهناك من ناحية أخرى السلع الاستهلاكية، ويقصد عادة بالاستهلاك الإنفاق الاستهلاكي.

أما الإنفاق الاستهلاكي فهو يمثل الجزء من الدخل الذي تنفقه وحدات الاستهلاك للحصول على السلع الاستهلاكية، ومن ثم فالاستهلاك يعرف على أنه: "الجزء المستقطع من الدخل والذي يتم إنفاقه على شراء السلع والخدمات لإشباع حاجات ورغبات المستهلك".

أما السلع الاستهلاكية فهي التي تستخدم لإشباع الحاجات مباشرة، وبذلك يعرف الاستهلاك على أنه: "الاستعمال المباشر للسلع والخدمات التي تشبع رغبات الإنسان وحاجاته".

ثانياً: العوامل المؤثرة في الاستهلاك

العوامل المؤثرة في الاستهلاك هي العوامل التي تؤثر في العلاقة القائمة بين الدخل والإنفاق الاستهلاكي ويعتبر "كينز" أول من صنف هذه العوامل وأسماها عوامل ذاتية (شخصية) وعوامل موضوعية، إلا أن عدم تبدل هذه العوامل بصنفيها في الأمد الآني والقصير يترك علاقة الارتباط المباشر قائمة بين مستوى الدخل ومستوى الإنفاق الاستهلاكي:

1- العوامل الذاتية (الشخصية): وهي تنطلق من ميول وبواعث شخصية للمستهلك، وهذه العوامل تدفع الفرد للإقلال من الاستهلاك وهي كما يلي:

- **دافع الحيطة:** حيث يكون الفرد احتياطي لمواجهة حوادث غير متوقعة.
- **دافع التبصر وبعد النظر:** مما يجعل الفرد يدخر للاحتراس ضد حوادث متوقعة (الشيخوخة، اعتزال الخدمة ..).
- **دافع تحسين المستوى المالي:** مما يجعل الفرد يقلل الاستهلاك في الحاضر ليستثمر ويزيد دخله في المستقبل.
- **دافع التوريث:** وذلك بحماية الورثة بترك ثروة لهم.
- **دافع الشح وحب تجميع المال.**

2- العوامل الموضوعية: وهي تنطلق من متغيرات (أسباب) اقتصادية متنوعة، وتخلق ضغطاً لزيادة درجة ميل الفرد نحو الاستهلاك" أو لإنقاصها، ومن أبرز ما يندرج تحت هذه العوامل ما يلي:

- **الدخل:** وهو من أهم العوامل، حيث توجد علاقة طردية بين الاستهلاك والدخل، فكلما زاد الدخل يزيد معه الاستهلاك، ولكن نسبة الزيادة في الاستهلاك تكون أقل من نسبة الزيادة في الدخل بفرض أن المستهلك عقلائي.
- ويعد العالم الاقتصادي "كينز" أول من أشار إلى أن الإنفاق الاستهلاكي يعتمد بصورة أساسية على مستوى الدخل، كما أشار إلى أن الإنفاق الاستهلاكي يتجه للزيادة مع كل زيادة في الدخل، بحيث تكون زيادة الاستهلاك أقل من إجمالي الزيادة في الدخل طالما أن هناك جزء من الدخل يوجه للادخار (الدخل = الاستهلاك + الادخار).

- **الأسعار:** إن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأفراد، وبالتالي يقل الاستهلاك، والعكس في حالة انخفاض الأسعار.
- **التسهيلات الائتمانية:** مثل القروض الاستهلاكية وانتشار البيع بالتقسيط... ذلك يؤدي إلى زيادة الإنفاق الاستهلاكي.
- **الحالة الاقتصادية:** فعندما يمر الاقتصاد بمرحلة الانتعاش يزيد الإنتاج والتوظيف ومن ثم تزيد المداخيل ويرتفع الاستهلاك، ويحدث العكس في حالة الركود الاقتصادي (الانكماش).

ثالثا: أنواع الاستهلاك

يميز الاقتصاديون بين عدة أنواع من الاستهلاك من خلال عدة معايير منها: الغاية من الاستهلاك (استهلاك نهائي واستهلاك وسيط)، الطريقة التي يتم بها الاستهلاك (استهلاك فردي واستهلاك جماعي)، حسب القطاع المنتج (استهلاك خاص واستهلاك عام).

- 1- **الاستهلاك النهائي والاستهلاك الوسيط:** يقصد بالاستهلاك النهائي قيام العائلات والمؤسسات بالاستعمال المباشر والنهائي للسلع والخدمات، ويعتبر هذا النوع من الاستهلاك غير منتج، أما الاستهلاك الوسيط فيقصد به استعمال المؤسسات للمواد والسلع والخدمات في إنتاج سلع وخدمات أخرى وهو استهلاك منتج.
- 2- **الاستهلاك الفردي والاستهلاك الجماعي:** الاستهلاك الفردي هو استعمال سلعة أو خدمة من قبل فرد معين، أي يستهلك بصفة فردية، أما الاستهلاك الجماعي هو استعمال سلعة أو خدمة من قبل مجموعة من الأفراد، أي يتم استهلاكها بصورة جماعية.
- 3- **الاستهلاك الخاص والاستهلاك العام:** الاستهلاك الخاص هو استخدام أفراد القطاع العائلي للسلع والخدمات التي ينتجها قطاع الأعمال، ويطلق عليها في بعض الأحيان استهلاك الأفراد أو استهلاك القطاع العائلي، أما الاستهلاك العام هو استخدام أفراد المجتمع للخدمات التي يقدمها إليهم قطاع الخدمات الحكومية بدون مقابل أو بمقابل رمزي، ويطلق عليه أيضا اسم الاستهلاك الجماعي.

رابعا: سلوك المستهلك

1- **تعريف المستهلك:** المستهلك قد يكون فردا أو عائلة أو وحدة تنظيمية، فالمقصود بالمستهلك وحدات الاستهلاك، أي تلك الوحدات التي تتخذ قرارات الاستهلاك، فالمستهلك هو من يقرر شراء أي من السلع المختلفة الموجودة في السوق، وذلك على أساس أنه على درجة معينة من "الرشد الاقتصادي"، أي أنه يتخذ قراراته بعد تفكير وروية بهدف الحصول على أكبر إشباع ممكن، ولفظ المستهلك يستخدم عادة للتمييز بين نوعين أساسيين من المستهلكين:

- **الأفراد (المستهلك النهائي):** يمثل هذا النوع من الوحدات الاستهلاكية: "الشخص الذي يقوم بشراء السلعة أو الخدمة، وذلك بهدف إشباع حاجة أو رغبة لديه أو لدى عائلته أو من يعول من أقاربه أو لتقديمها كهدية".
- **المؤسسات (المستهلك التنظيمي):** يمثل هذا النوع من الوحدات الاستهلاكية: "كل شخص يقوم بشراء السلع والخدمات بهدف استخدامها في إنتاج سلع وخدمات أخرى، أو من أجل استخدامها في أداء أنشطة أخرى"، وتشمل المؤسسات التجارية، والصناعية، والزراعية، والمؤسسات الحكومية والهيئات التي لا تهدف إلى الربح، حيث تحتاج هذه المؤسسات إلى السلع والخدمات التي تمكنها من أداء وظائفها وتحقيق أهدافها.

2- **تعريف سلوك المستهلك:** يرى الكثير من الباحثين أن السلوك الاستهلاكي هو جزء من السلوك الإنساني ولا يمكن أن يفصل أو يعزل عنه، وهو يتأثر بالبيئة المحيطة، فالسلوك الإنساني يتحقق عن طريق اندماج وتفاعل الظروف الخارجية مع ما يعترى الإنسان من نشاط داخلي، مما ينتج عنه استجابة قد تكون لفظية أو حركية.

ويقصد بسلوك المستهلك هو: "التصرف الذي يبرزه المستهلك في البحث أو شراء أو استخدام السلع والخدمات أو الأفكار أو الخبرات التي يتوقع أنها ستشبع رغباته أو حاجاته وحسب الإمكانيات الشرائية المتاحة"، فسلوك المستهلك إذاً هو مجموعة الأنشطة والتصرفات التي يقوم بها المستهلكون أثناء بحثهم عن السلع والخدمات التي يحتاجون إليها بهدف إشباع حاجاتهم إليها ورغباتهم فيها، وأثناء تقييمهم لها والحصول عليها واستعمالها والتخلص منها، وما يصاحب ذلك من عمليات اتخاذ القرار.

وهناك مجموعة من العوامل المختلفة المؤثرة على سلوك المستهلك وداخل كل مجموعة من العوامل مؤثرات عديدة تساهم في قرار الشراء، وهذه العوامل هي: العوامل الثقافية، العوامل الاجتماعية، العوامل النفسية، العوامل الاقتصادية، والعوامل الشخصية.

خامسا: توازن المستهلك

إن المستهلك يهدف من وراء توزيع دخله على السلع الحصول على أقصى منفعة ممكنة، ويفترض أن يسلك سلوكا رشيدا، أي أنه يحاول ضمن حدود الدخل المخصص للإنفاق (الاستهلاك) والأثمان السائدة أن يتخير مجموعة السلع والخدمات الاستهلاكية التي تحقق له أقصى إشباع ممكن، وعندما يحقق المستهلك ذلك فإنه يحقق توازن المستهلك.

ومن هنا يمكن تعريف توازن المستهلك بأنه: "تحقيق أقصى إشباع ممكن ضمن حدود الدخل المتاح للتصرف والأسعار السائدة"، فالمستهلك يكون في حالة توازن عندما يستطيع شراء أقصى الكميات الممكنة من السلع والخدمات المختلفة التي تحقق له أقصى إشباع أو منفعة ممكنة، وفي ظل دخلة المحدود وثبات أسعار السلع المشتراة عند مستويات معينة وكذلك ثبات ذوقه.