경제학개론

수요의 법칙을 상세하게 설명하고 현실 속에서 수요의 법칙에 위배되는 경우에 대해 알아보자

허영주(경제학개론)

목차

 I. 수요의 법칙

II. 수요 법칙 위배 사례

III. 참고문헌

**I. 수요의 법칙**

수요는 재화나 서비스를 구입하려는 욕구를 의미한다. 하지만 단순히 욕구만 있다고 수요라고 하지 않고 구매능력을 갖춘 욕구를 말한다.

어떤 물건이 있는데 가격이 비싸서 구매를 포기했다면 이것은 수요가 아니다. 경제학에서 수요란 단순히 가지고 싶다는 욕구가 아닌 구매능력을 갖춘 상태로 특정한 재화나 서비스를 사려는 욕구를 뜻한다. 경제학에서 가장 중요하면서도 기본적인 이론은 바로 수요와 공급의 법칙히다. 수요는 각 재화와 서비스, 생산요소 등에 대한 소비자들의 수요를 나타내는 것이라고 할 수 있으며, 어떤 재화나 서비스의 가격이 올라가면 수요는 감소하고 가격이 내려가면 수요는 증가한다. 다른 조건이 같을 경우에 가격과 수요는 서로 반비례하며 이것을 수요 법칙이라고 한다. 그렇다고 수요가 단순히 가격만으로 결정되는 것은 아니며 소비자의 기호나 소득의 변화에 따라서 바뀌기도 한다. 즉, 시장에 출시된 제품에 대해 얼마나 소유하고자 하는지에 대한 소비자들의 수요에 맞추어서 공급자들이 시장에 물건을 생산하여 공급하게 되고, 수요와 공급이 만나는 지점에서 시장 가격 형성된다. 기본적으로 시장에서 소비자들은 구매하고자 하는 가격이 낮을수록, 공급자는 시장에서 자신이 생산하는 제품의 가격이 높을수록 효용이 높아지기 때문에 수요와 공급은 서로 대칭적인 상황이라고 볼 수 있다.

또한 한 상품의 수요가 변화하면 다른 상품의 수요가 바뀌는 경우도 있다. 어떤 재화나 서비스가 서로 비슷해서 대체해서 쓸 수 있는 경우 대체재로 사용될 수 있으며 그렇게 되면 대체재로 인해 수요에 변화가 생긴다. 보완재의 경우에는 서로 보완해주는 관계로 한 재화의 수요가 증가하면 다른 재화의 수요도 증가하는 것을 의미한다.

수요의 법칙에는 예외도 있으며 이와 관련한 용어로는 기펜재, 위풍재, 정상재, 열등재가 있다.

기펜재는 가격이 내려는데도 가치가 훨씬 더 떨어져 수요가 오히려 줄어드는 재화입니다. 대표적인 것으로 석탄이 있습니다. 석탄의 가격은 현재 많이 떨어졌지만 석탄으로 난방으로 가구의 수는 점차 줄어들고 있습니다. 고무신도 대표적인 기펜재입니다. 고무신이 가격은 예전보다 많이 싸졌지만 신발로서의 가치가 떨어져 수요가 오히려 크게 줄어들었습니다.

위풍재는 가격이 계속 오르는데도 수요가 줄지 않고 오히려 늘어나는 형태로 소비자의 사치심이나 과시욕에 의해 가격이 높아질수록 오히려 수요가 증가하는 재화이다. 대표적인 것이 명품으로 매우 고가에 형성되어 있다. 높은 가격대라는 점에서 일반 소비자들은 쉽게 제품을 구입하기 어렵다. 그럼에도 불구하고 우리나라에서는 꾸준히 위풍재에 대한 수요가 높아 오히려 시장에서 공급이 부족한 상황에 이르기도 한다. 이는 우월의식에 따른 매입이라고 볼 수 있으며 스노브 효과라는 경제학적인 전문 용어로 설명하기도 한다. 즉, 타인과 차별화되는 본인을 드러내기 위해 비싼 가격에도 불구하고 해당 제품을 구입하고자 한다는 것이다.

정상재는 실질적인 소득이 늘어나면 수요가 늘어나는 재화입니다. 대표적인 재화는 와인이 있으며 반대되는 것으로는 열등재가 있다.

열등재는 가격대가 낮은 제품임에도 불구하고 자신의 소득이 높아지면 해당 제품을 구입하지 않아 시장에 재고가 많이 생기게 되며 가격대가 떨어지는 것을 의미한다. 소득이 높아지면 굳이 열등한 재화를 소비하지 않고 돈을 조금 더 주고 우등한 재화를 소비하고자 한다는 것이다. 대표적인 사례로는 소득이 높은 사람일수록 대중교통을 이용하기 보다는 자가용을 구입하여 이용한다거나, 버스보다 편리한 택시를 이용한다는 것 등이 있다.

열등재의 기팬재의 차이점으로는 열등재는 소득이 높아지면서 수요가 줄어드는 것이고, 기팬제는 가격이 내리는데도 수요가 줄어드는 것이다.

**II. 수요 법칙 위배 사례**

일반적으로 앞서 살펴본 수요법칙에 따르면 소비자들의 수요가 낮은 제품은 가격이 꾸준히 내려가고, 수요가 높은 경우에는 높은 가격임에도 불구하고 구매하고자 하는 소비자가 늘어날 것이기 때문에 계속해서 높은 수준에서 형성되게 된다. 그러나 가격이 낮아질수록 수요가 증가하며 가격이 높아질수록 수요가 낮아지는 수요법칙에 위배되는 사례들이 발생하고 있다.

대표적인 사례로는 위풍재가 있다. 코로나19의 장기화로 세계 경제가 시름하는 가운데 명품 시장만큼은 불황을 모르며 불티나게 팔렸으며 실제로 가격이 크게 인상해도 수요는 줄지 않았다. 코로나로 인해 소비 활동의 대표인 여행, 레저 등은 원천 차단되었으니 기존의 소비를 대체할만한 재화·서비스가 필요한 상황이었다. 소비 생활을 못하면서 쌓였던 소비 욕구가 명품으로 쏠리는 ‘보상 소비’가 일어나게 된 것이다. 또한 집에만 머무르는 시간이 길어지며 가전제품에 대한 수요도 늘었는데 일반 가전제품이 아닌 고가의 가격을 형성하고 있는 프리미엄 라인의 가전제품 수요가 늘었다고 한다. 이러한 점에서 수요와 공급도 인간의 심리가 크게 작용한다는 측면을 발견할 수 있다.

또 다른 사례로는 열등재가 있다. 열등재는 소득이 증가하면서 수요가 감소하는 형태이다. 식생활에 비교를 하자면 과거에는 사람들이 바쁜 시간에 간단하게 식사를 하기 위해 햄버거와 같은 패스트푸드를 많이 먹었다면, 현재는 소득 수준이 올라감에 따라 건강에 대한 각별한 관심이 높아지면서 슬로우푸드와 같은 건강식을 찾는 사람들이 늘어났다. 마찬가지로 과거에는 귀했던 쌀이 현재 열등재가 된 것을 알 수 있다. 쌀의 값이 아무리 싸져도 사람들의 쌀 소비량은 줄어든 것이다. 건강을 챙기는 사람이 늘어나면서 탄수화물을 줄이고자 하여 쌀 소비량은 줄고 반대로 잡곡이나 닭가슴살과 같은 식품을 찾는 사람들이 늘어났다.

**III. 참고문헌**

이준구, 「경제학원론」, 법문사, 2003.

이준구, 이창용, 「미시경제학」, 문우사, 2013.

네이버 블로그 - https://blog.naver.com/dnwnaka7/222264988002

네이버 블로그 - https://blog.naver.com/foretellof/222358008253?isInf=true

네이버 블로그 - https://blog.naver.com/dnwnaka7/222264988002?isInf=true