

ઘોરણી : 11

અર્થશાસ્ત્ર

પાઠ : 3

માંગ

સવાધ્યાય



પ્રશ્ન : 1 નીચેના પ્રશ્નોના જવાબનો સાચો વિકલ્પ પસંદ કરી લખો.

(1) માંગને અસર કરતાં પરિબળોને કેટલા વિભાગમાં વહેંચવામાં આવે છે ?

(A) એક

(B) બેનું

(C) ત્રણ

(D) ચાર

(2) માંગરેખાનો ફાળ કેવો હોય છે ?

(A) ઝાણફાળ

(B) ધનફાળ

(C) X ધરીને સમાંતર

(D) Y ધરીને સમાંતર

(3) હલકા પ્રકારની વસ્તુઓ બીજા કયા નામથી ઓળખાય છે ?

(A) પ્રતિષ્ઠામૂલક વસ્તુ

(B) અત્યંત સસ્તી વસ્તુ

(C) ગીફન વસ્તુ

(D) નકામી વસ્તુ

(4) માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતાના કેટલા પ્રકારો હોય છે ?

(A) બે

(B) ચાર

(C) પાંચ

(D) સાત

(5) કિંમત અને માંગ વચ્ચે કેવો સંબંધ છે ?

(A) ધન

(B) વ્યસ્ત

(C) સપ્રમાણ

(D) શૂન્ય

(6) પૂરક વસ્તુઓ કેવી હોય છે ?

(A) જોડાવેલી

(B) હરીક

(C) સંબંધ વગરની

(D) વૈકલ્પિક

(7) માંગનું વિસ્તરણ માંગરેખા પર કઈ તરફ જોવા મળે છે ?

(A) ઉપર

(B) નીચે

(C) જમણી તરફ બીજુ માંગરેખા પર

(D) ડાબી તરફ બીજુ માંગરેખા પર

(8) નીચેનામાંથી માંગને કોણી સાથે સંબંધ નથી ?

(A) ચોક્કસ સમય

(B) ચોક્કસ કિંમત

(C) ગ્રાહક

(D) પુરવઠો

(9) માંગનો નિયમ કોણે આપ્યો ?

(A) એડમ સ્મિથ

(B) આફેડ માર્શિલ

(C) રોબિન્સ

(D) કેઇન્સ

(10) વસ્તુની કિંમત ખૂબ ઊંચી હોય તો ધનિક વર્ગ દ્વારા થતી પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય ધરાવતી વસ્તુઓની માંગ કેવી હોય છે?

(A) વધુ

(B) ઓછી

(C) શૂન્ય

(D) ગુણ

પ્રશ્ન : 2 નીચેના પ્રશ્નોના એક વાક્યમાં જવાબ આપો .

(1) માંગ એટલે શું ?

➤ માંગ એટલે કોઈ એક ચોક્કસ સ્થળે, સમયે ચોક્કસ કિંમતે ગ્રાહકની વસ્તુ ખરીદવાની હાથા, શક્તિ અને તૈયારી.

(2) માંગની આવક સાપેક્ષતા એટલે શું ?

➤ વ્યક્તિની આવકમાં થતા ટકાવારી ફેરફારના સંદર્ભમાં વસ્તુની માંગમાં થતા ટકાવારી ફેરફારના ગુણોત્તરને વસ્તુની માંગની આવક સાપેક્ષતા કહેવાય છે.

(3) માંગની પ્રતિ મૂલ્યસાપેક્ષતા એટલે શું ?

➤ માંગની પ્રતિ-મૂલ્યસાપેક્ષતા એટલે કોઈ એક વસ્તુની અવેજુમાં વપરાતી વસ્તુની કિંમતમાં થતા ટકાવારી ફેરફારને કારણે મૂળ વસ્તુની માંગમાં થતા ટકાવારી ફેરફારનું પ્રમાણ.

(4) માંગનું વિસ્તરણા-સંકોચન ક્યારે શક્ય બને ?

➤ માંગનું વિસ્તરણા-સંકોચન અન્ય પરિબળો યથાવત् રહેતાં વસ્તુની કિંમતમાં ફેરફાર થતાં શક્ય બને છે.

(5) માંગમાં વધારો-ઘટાડો ક્યારે શક્ય બને ?

➤ માંગમાં વધારો-ઘટાડો કિંમત યથાવત् રહેતાં અન્ય પરિબળોમાં ફેરફાર થતાં શક્ય બને છે.

(6) માંગનો નિયમ શાથી શરતી નિયમ કહેવાય છે ?

➤ માંગનો નિયમ શરતી નિયમ કહેવાય છે. કારણ કે પ્રતિષ્ઠા મૂલ્યવાળી, અત્યંત સસ્તી કે ગિફન વસ્તુઓ માટે માંગના નિયમની ધારણાઓ પરિપૂર્ણ થવા છતાં માંગનો નિયમ લાગુ પડતો નથી.

પ્રશ્ન : 3 નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો.

(1) માંગ વિધેય એટલે શું ?

➤ માંગ વિધેય વસ્તુ કે સેવાની માંગ અને તેને અસર કરતાં પરિબળો
વચ્ચેનો

કાર્યકરણ સંબંધ રજૂ કરે છે.

➤ વ્યક્તિગત માંગનું ગાણિતિક વિધેય નીચે મુજબ છે

➤ $Dx = f(Px, Py, Pe, T, Y, U)$

➤ જ્યાં, $Dx =$ વસ્તુ ની માંગ,

➤ $Px =$ વસ્તુ ની કિંમત, $Py =$ સંબંધિત વસ્તુ ની કિંમત,

➤ $Pe =$ ભવિષ્યની અપેક્ષિત કિંમત

- f = વિધેય સુચક સંજા,
- T = ગ્રાહકની રૂચિ અને પસંદગી,
- V = ગ્રાહકની આવક,
- U = અન્ય પરીબળો
- અન્ય પરિબળો સ્થિર ધારી લેવામાં આવે, તો વ્યક્તિગત માંગનું વિધેય નીચે મુજબ મળે છે :
- $Dx = f(Px)$
- અર્થાત કોઈ વસ્તુની માંગ તે વસ્તુની કિંમતનું વિધેય છે.

(2) અવેજુ અસર એટલે શું ?

- કોઈ એક વસ્તુની અવેજુ તરીકે ઉપયોગમાં લેવાતી વસ્તુની કિંમતમાં થતા ફેરફારની આપેલ વસ્તુની માંગ પર થતી અસરને અવેજુ અસર કહેવામાં આવે છે.
- અવેજુ વસ્તુની કિંમત ઘટે તો મૂળ વસ્તુને બદલે ગ્રાહક અવેજુ વસ્તુ વધુ ખરીદે છે. તેથી મૂળ વસ્તુની માંગ સંકોચાય છે. આથી ઉલટું અવેજુ વસ્તુની કિંમત વધે તો મૂળ વસ્તુ માટેની માંગનું વિસ્તરણ થાય છે.

(3) ગિફન વસ્તુ એટલે શું ?

- ગિફન વસ્તુઓ એટલે એવી વસ્તુઓ કે જેની કિંમતમાં ઘટાડો થતાં તેની માંગમાં પણ ઘટાડો થાય છે.
- આવી વસ્તુઓ અન્ય વસ્તુઓની તુલનામાં હલકા પ્રકારની હોય છે. જેમ કે, શુદ્ધ ધીની સરખામણીમાં વનસ્પતિ ધી હલકા પ્રકારની વસ્તુ છે.
- આ પ્રકારની વસ્તુઓ ઉંચી ગુણવત્તાવાળી વસ્તુઓની તુલનામાં સસ્તી હોય છે. જેથી ગરીબ વર્ગ આવી વસ્તુઓનો વપરાશ વધુ કરે છે.
- આ પ્રકારની વસ્તુઓનો ખ્યાલ રોબર્ટ ગિફને વિકસાવ્યો હોવાથી તેને ગિફન વસ્તુઓ પણ કહેવાય છે.
- ગિફન વસ્તુઓના ભાવ ઘટતાં ગરીબ વર્ગની વાસ્તવિક આવક વધે છે. તેથી

તેઓ હલકા પ્રકારની વસ્તુની માંગ ઘટાડી અવેજુમાં સારી વસ્તુઓ ખરીદે છે,
પરંતુ હલકા પ્રકારની વસ્તુના ભાવ વધતાં તેમની વાસ્તવિક આવક ઘટતાં
પોતાની જરૂરિયાતો સંતોષવા ગિફ્ટન વસ્તુઓની માંગ પણ વધારે છે.

(4) વ્યક્તિગત માંગ એટલે શું ?

- ચોક્કસ સમય દરમિયાન કોઈ એક વ્યક્તિ કે કુટુંબ દ્વારા જુદી જુદી કિંમત બજારમાં થતી વસ્તુની માંગને વ્યક્તિગત માંગ કહેવાય છે.
- વ્યક્તિગત માંગરેખા ઋણ ઢાળ ધરાવે છે. વ્યક્તિએ કરેલ માંગ અનુસાર ઢાળમાં ફેરફાર જોવા મળે છે.

(5) બજારમાંગ એટલે શું ?

- ચોક્કસ સમય દરમિયાન કોઈ પણ વस્તુની જુદી જુદી કિંમતે જુદી જુદી તમામ વ્યક્તિઓ કે કુટુંબો દ્વારા વસ્તુની જે માંગ ઉપસ્થિત થાય છે. તેનો સરવાળો કરતાં મળતી માંગને બજારમાંગ કહેવાય છે.
- બજાર માંગરેખા ઋણ ઢાળ ધરાવે છે.
- બજારમાંગ સમગ્રલક્ષી અર્થશાસ્ત્રનો અભ્યાસ કરવા માટે ઉપયોગી બને છે.

(6) માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા એટલે શું ?

- વસ્તુની કિંમતમાં થયેલ ફેરફારને પરિણામે વસ્તુની માંગમાં જે ફેરફાર થાય

છ. તેની સમજુતી માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા આપે છે. કોઈ પણ વસ્તુની કિંમતમાં ફેરફાર થતાં તેની માંગના પ્રમાણમાં કેટલો ફેરફાર થાય છે, તે દર્શાવતા પ્રમાણાત્મક સંબંધને 'માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા' કહેવામાં આવે છે.

- માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતાનો ખ્યાલ કોઈ વસ્તુની માંગ તેની કિંમત પરત્વે કેટલી સંવેદનશીલ છે તે દર્શાવે છે.
- માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા માપવા માટેનું સૂત્ર નીચે પ્રમાણે છે :

$$\text{માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા} = \frac{\text{વસ્તુની માંગમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર}}{\text{વસ્તુની કિંમતમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર}}$$

(7) પ્રતિષ્ઠામૂલ્ય વસ્તુ એટલે શું ?

- જે વસ્તુઓનું વપરાશ મૂલ્ય ઓછું છે અને વિનિમય મૂલ્ય ઊંચું છે. તેવી હીરા, મોતી, સોનું, ચાંદી જેવી વસ્તુઓ ધનિકો માટે પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય ધરાવતી વસ્તુઓ ગણાય છે.
- આવી વસ્તુઓ મોંધી હોવાથી તેનો વપરાશ ધનિક વર્ગ જ કરે છે. જેમ આવી વસ્તુઓ મોંધી બને છે તેમ તેનું પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય ભાવ ધટે, તો તેની માંગ ધનિકો ઘટાડી દેશે.

(8) માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા માપવાની રીતોના નામ આપો.

➤ માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા માપવાની ત્રણ રીતો છે :

- (1) ગુણોત્તર (ટકાવારી)ની રીત
- (2) કુલ ખર્ચની રીત
- (3) ભૌમિતિક રીત.

પ્રશ્ન : 4 નીચેના પ્રશ્નોના મુદ્દાસર જવાબ આપો.

(1) આવક-અસર અને અવેજુ અસરનો અર્થ આપો.

- આવક અસર : ગ્રાહકની વાસ્તવિક આવકમાં ફેરફાર થતાં વસ્તુની માંગ પર જે અસર પડે છે, તેને આવક અસર કહેવામાં આવે છે.
- વસ્તુની કિંમત ઘટે તો ગ્રાહકની વાસ્તવિક આવક વધે છે. તેથી ગ્રાહકની ખરીદશક્તિ વધે છે. આમ, વસ્તુની કિંમત ઘટે તો તેની માંગ વધે છે. આથી બેલદું વસ્તુની કિંમત વધે તો ગ્રાહકની વાસ્તવિક આવક ઘટે છે. તેથી ગ્રાહકની ખરીદશક્તિ ઘટે છે. આમ, વસ્તુની કિંમત વધતાં તેની માંગ ઘટે છે.
- જેમ કે, કુટુંબ દર મહિને કિગ્રાના રૂ. 40 ના ભાવે ૩ કિગ્રા ચોખા ખરીદે, તો

- તેનો કુલ ખર્ચ ૩ ૧૨૦ થાય. હવે જો ચોખાનો ભાવ ઘટીને કિગ્રાના ૩ ૩૫ થાય, તો કુટુંબનો ખર્ચ ૩ ૧૫૦ થશે. આમ, ૩ ૧૫ બચત થશે, જે વધારાની આવક હોઈ તે કુટુંબ ની કિંમતના વધારે ચોખા ખરીદી શકશે.
- અવેજુ અસર : કોઈ એક વસ્તુની અવેજુ તરીકે ઉપયોગમાં લેવાતી વસ્તુની કિંમતમાં થતા ફેરફારની આપેલ વસ્તુની માંગ પર થતી અસરને અવેજુ અસર કહેવામાં આવે છે.
- અવેજુ વસ્તુની કિંમત ઘટે તો મૂળ વસ્તુને બદલે ગ્રાહક અવેજુ વસ્તુ ખરીદે છે. તેથી વસ્તુની માંગ સંકોચાય છે. આથી ઉલટું અવેજુ વસ્તુની કિંમત વધે તો મૂળ વસ્તુ માટેની માંગનું વિસ્તરણ થાય છે. જેમ કે, કોઝીની કિંમત સ્થિર હોય અને તેની અવેજુ વસ્તુ ચાની કિંમત ઘટે, તો કોઝીની સરખામણીમાં ચા

સસ્તી લાગે છે અને ઘણા ગ્રાહકો કોઝીની અવેજુમાં ચા ખરીદવા પ્રેરાય છે.
મતલબ કે કોઝી પર ખર્ચ ઘટાડે છે અને ફાજલ આવકની મદદથી વધુ ચા
ખરીદી ચાની માંગ વધારે છે.

➤ અવેજુ અસર ધન સ્વરૂપની હોય છે.

(2) માંગમાં વિસ્તરણ અને સંકોચન આકૃતિ સહિત સમજાવો.

➤ અન્ય પરિબળો યથાવત રહેતાં માંગમાં વિસ્તરણ અને સંકોચન વસ્તુની
કિંમતના ફેરફારો પર આધારિત છે.
➤ માંગનું વિસ્તરણ અને સંકોચન :

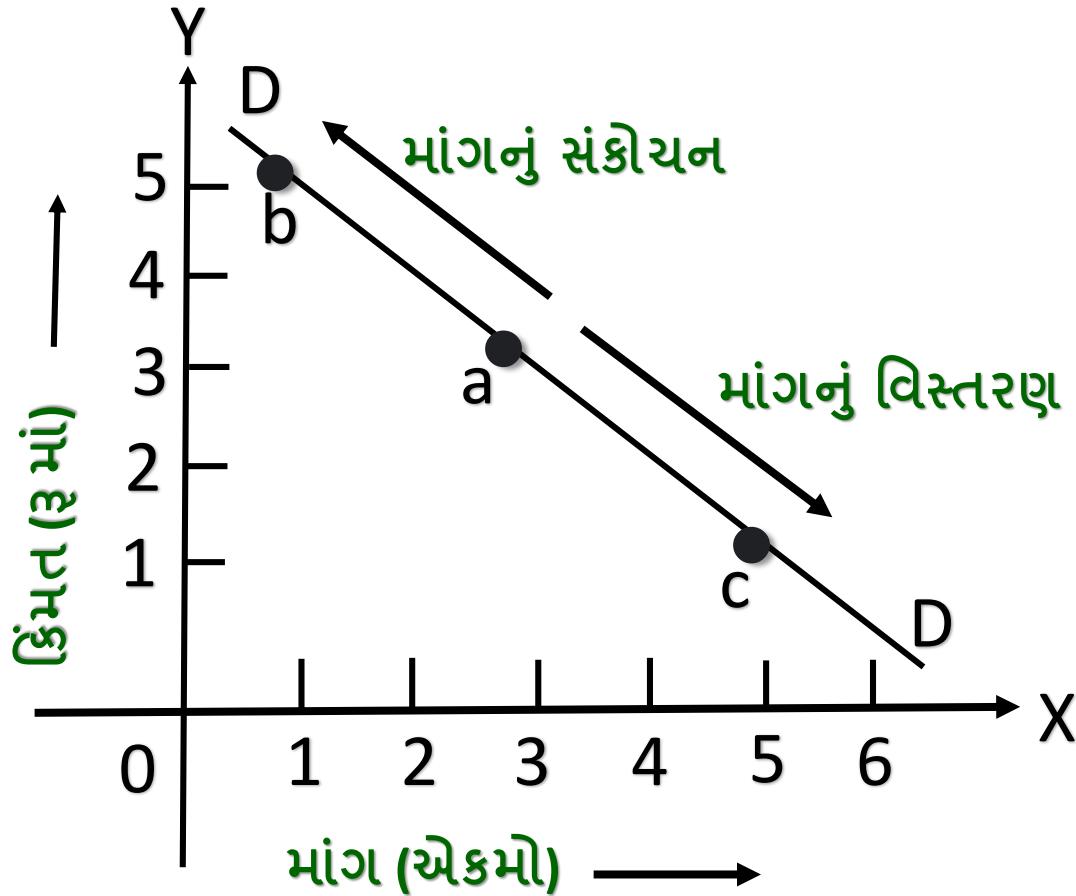
વस्तुની કિંમત (રૂ માં)	વस्तુની માંગ (એકમો)	નોંધ
5	1	
4	2	
3	3	
2	4	
1	5	

માંગનું સંક્રોચન

માંગનું વિસ્તરણ

- વસ્તુની કિંમતનો ઘટાડો, માંગમાં જે વધારો લાવે છે, તેને માંગનું વિસ્તરણ કહેવાય છે.

વस्तुની કિંમતનો વધારો, માંગમાં જે ઘટાડો લાવે છે. તેને માંગનું સંકોચન
કહેવામાં આવે છે.



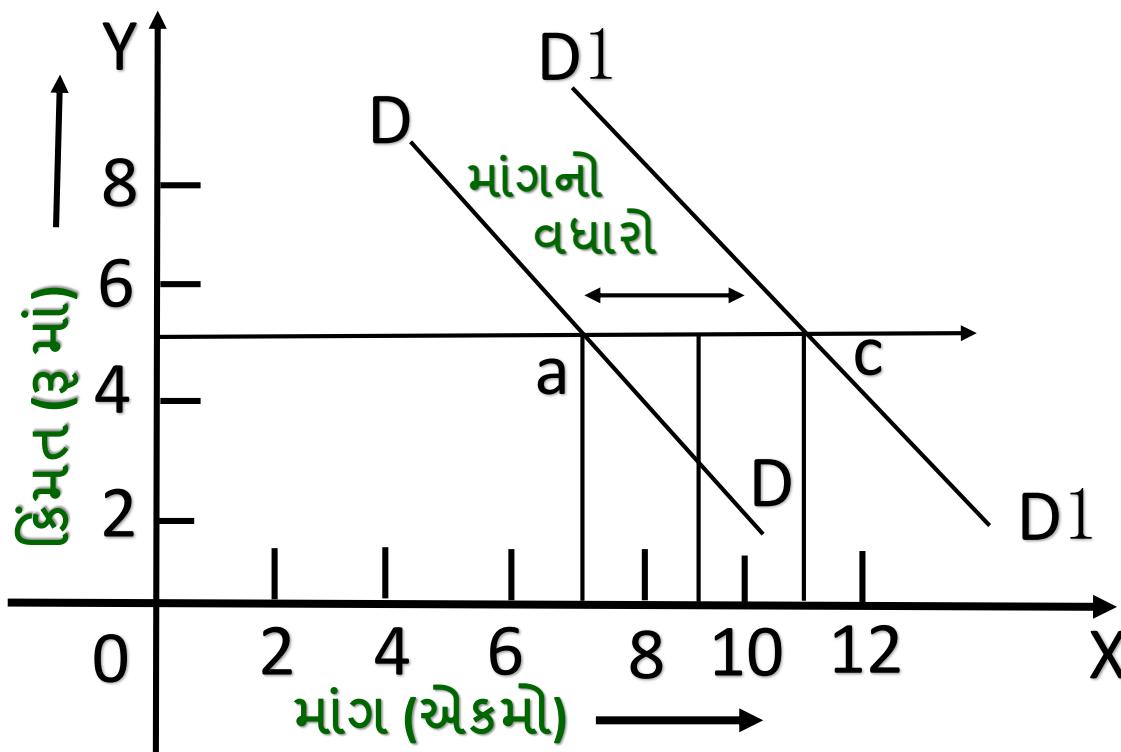
- અનુસૂચિમાં દર્શાવ્યા મુજબ જ્યારે વસ્તુની કિંમત 3 હોય અને જો વસ્તુની કિંમત ઘટીને 1 રૂ થાય, તો વસ્તુની માંગ 3 એકમથી વધીને 5 એકમ થાય છે. આકૃતિમાં મૂળ કિંમત 3 એ બિંદુ 'a' દર્શાવે છે જ્યારે કિંમત ઘટી રૂ 1 થતાં તે બિંદુ 'c' પર પહોંચે છે, જે બિંદુ 'a' થી 'c' માંગનું વિસ્તરણ દર્શાવે છે
- ઉપર્યુક્ત રીતે જો વસ્તુની કિંમત રૂ 3 એટલે કે 'a' બિંદુથી વધીને રૂ 5 થાય, તો ગ્રાહકની માંગ 3 એકમથી ઘટીને 1 એકમ થાય છે, જે 'b' બિંદુ છે. અહીં બિંદુ 'a' થી 'b' સુધીનો ફેરફાર માંગનું સંકોચન દર્શાવે છે.
- માંગનું સંકોચન અને વિસ્તરણ મૂળભૂત રીતે એક જ માંગરેખા પર જોવા મળે છે. જેમાં માંગનું વિસ્તરણ મૂળ બિંદુથી નીચે ખસતાં મળે છે ત્યારે

➤ માંગનું સંકોચન મૂળ બિંદુથી ઉપર તરફ ખસવાથી મળે છે.

(3) માંગમાં વધારો-ઘટાડો આકૃતિ સહિત સમજાવો.

- કિંમત સ્થિર રહેતાં માંગનો વધારો-ઘટાડો અન્ય પરિબળોના ફેરફારો પર આધારિત છે.
- માંગનો વધારો : અન્ય પરિબળોના ફેરફારો, માંગમાં જે વધારો લાવે છે. તેને માંગનો વધારો કહે છે.

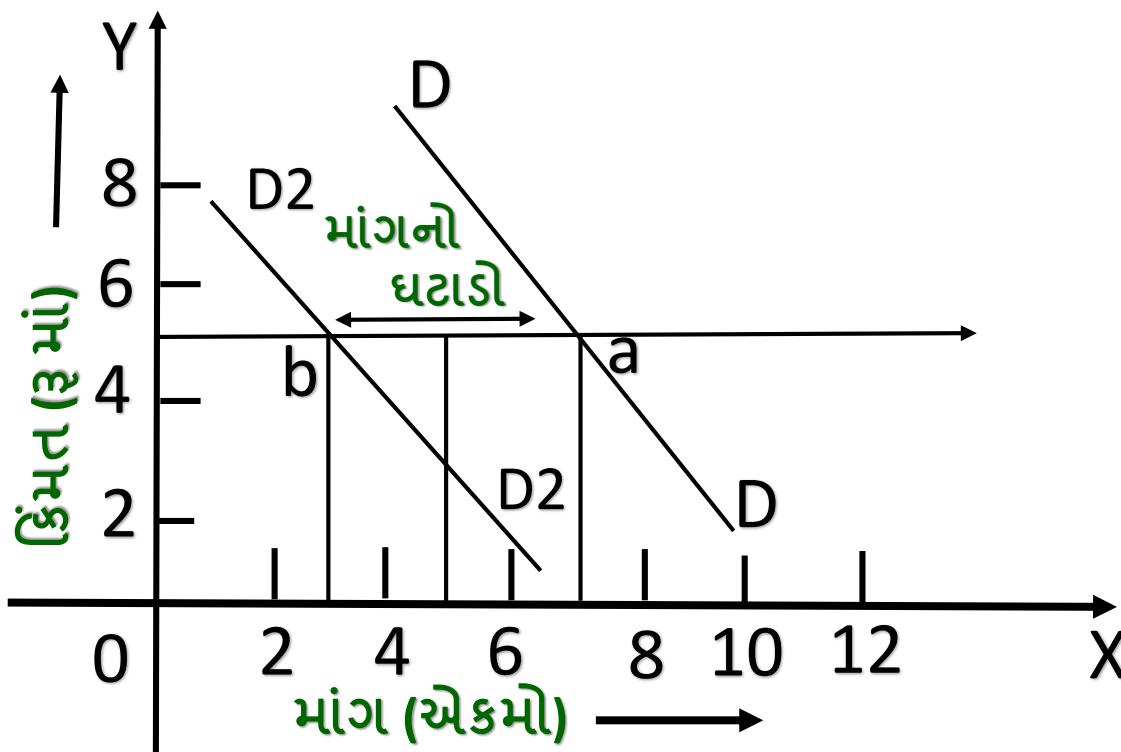
વસ્તુની કિંમત (રૂ માં)	વસ્તુની માંગ (એકમો)	નોંધ
5	7	
5	9	
5	11	માંગનો વધારો



આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, મૂળ બિંદુ 'a' માંગરેખા DD પર છે, અન્ય પરિબળોને કારણે માંગ વધીને બિંદુ 'C' આગળ ખસે છે, જે માંગરેખા D D1 પર છે. બિંદુ 'a' થી 'c' માંગનો વધારો દર્શાવે છે.

- માંગરેખા DD પોતાના મૂળ સ્થાનથી જમણી તરફ ખસે છે, જે માંગરેખા D1D1 છે.
- માંગનો ઘટાડો : અન્ય પરિબળોના ફેરફારો, માંગમાં જે ઘટાડો લાવે છે, તને માંગનો ઘટાડો કહે છે.

વસ્તુની કિંમત (રૂ માં)	વસ્તુની માંગ (એકમો)	નોંધ
5	7	
5	5	
5	3	માંગનો ઘટાડો



આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, મૂળ બિંદુ 'a' માંગરેખા DD પર છે. અન્ય પરિબળોને કારણે માંગ ઘટીને બિંદુ 'b' આગળ ખસે છે, જે માંગરેખા D2D2 પર છે. બિંદુ 'a' થી 'b' માંગનો ઘટાડો દર્શાવે છે. માંગરેખા DD પોતાના મૂળ સ્થાનથી ડાબી તરફ ખસે છે, જે માંગરેખા D2D2 છે.

(4) માંગની આવક સાપેક્ષતાની સમજૂતી આપો.

- અન્ય પરિબળો સ્થિર હોય, તો ગ્રાહકની આવકમાં ફેરફાર થતાં વસ્તુની માંગમાં ફેરફાર થાય છે. માંગના આ વલણને માંગની આવક સાપેક્ષતા કહી શકાય, પરંતુ અર્થશાસ્ત્રની પરિભાષામાં માંગની આવક સાપેક્ષતા એટલે માંગના ટકાવારી ફેરફાર અને આવકના ટકાવારી ફેરફારનો ગુણોત્તર અર્થાત

$$\text{માંગની આવક સાપેક્ષતા (e) = } \frac{\text{વસ્તુની માંગમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર}}{\text{વ્યક્તિની આવકમાં થતો ટકાવરી ફેરફાર}}$$

- માંગની આવક સાપેક્ષતાના પ્રકારો :
- 1. ધન (હકારાત્મક) આવક સાપેક્ષ માંગ : વ્યક્તિની આવકમાં વધારો ઘટાડો થતાં વસ્તુની માંગ વધારો ઘટાડો થાય, તો તેવી વસ્તુની માંગ હકારાત્મક (ધન) આવક સાપેક્ષ માંગ છે. આ કિસ્સામાં માંગરેખા ધન ફાળવાળી હોય છે.
- જો આવકમાં થયેલો ટકાવારી ફેરફાર માંગમાં થયેલા ટકાવારી ફેરફાર જેટલો જ હોય, તો માંગની આવક સાપેક્ષતા એકમ બરાબર હોય છે. તેને માંગની

એકમ જેટલી આવક સાપેક્ષતા કહે છે. અહીં $e = 1$ છે.

- જો આવકમાં થયેલા ટકાવારી ફેરફાર કરતાં માંગમાં થયેલો ટકાવારી ફેરફાર વધારે હોય, તો માંગની આવક સાપેક્ષતા એકમથી વધુ હોય છે. સામાન્ય રીતે મોજશોખની વસ્તુઓની માંગ આવક સાપેક્ષતા એકમથી વધુ હોય છે. અહીં $e > 1$ છે.
- જો આવકમાં થયેલા ટકાવારી ફેરફાર કરતાં માંગમાં થયેલો ટકાવારી ફેરફાર ઓછો હોય, તો માંગની આવક સાપેક્ષતા એકમથી ઓછી હોય છે. સામાન્ય રીતે અનાજ, કપડાં વગેરે પ્રાથમિક જરૂરિયાતની વસ્તુઓની માંગની આવક સાપેક્ષતા એકમથી ઓછી હોય છે. અહીં $e, < 1$ છે.

2 ઋણ (નકારત્મક) આવક સાપેક્ષ માંગ : વ્યક્તિની આવકમાં વધારો ઘટાડો થતાં વસ્તુની માંગમાં ઘટાડો વધારો થાય, તો તેવી વસ્તુની માંગ નકારત્મક (ઋણ) આવક સાપેક્ષ માંગ છે. આ કિસ્સામાં માંગરેખા ઋણ ફળવાળી હોય છે.

➤ સામાન્ય રીતે વસ્તુઓ હલકા પ્રકારની (નિમ્ન ગુણવત્તાવાળી) હોય, તો આવક સાપેક્ષતા નકારત્મક હોય છે. જેમ કે, કોદરી, જર, મદરપાટ, પામોલિન તેલ વગેરે વસ્તુઓની આવક સાપેક્ષતા નકારત્મક છે.

3 શૂન્ય આવક સાપેક્ષ માંગ : વ્યક્તિની આવકમાં વધારો થાય કે ઘટાડો થાય, પરંતુ વસ્તુની માંગનું પ્રમાણ સ્થિર રહેતું હોય, તો તેવી વસ્તુની માંગ શૂન્ય આવક સાપેક્ષ માંગ છે.

સામાન્ય રીતે મીટું, પોસ્ટકાર્ડ, દીવાસળી, ટાંકણી વગેરે ખુબ સસ્તી વસ્તુઓની માંગની આવક સાપેક્ષતા શુન્ય હોય છે. અહીં, $e = 0$ છે.

(5) માંગના નિયમના અપવાદો સમજાવો.

➤ માંગનો નિયમ દર્શાવે છે કે, વસ્તુની કિંમત અને માંગ વચ્ચે વ્યસ્ત સંબંધ છે,

પરંતુ કેટલાક અપવાદોમાં આ વ્યસ્ત સંબંધ જળવાતો નથી. માંગના નિયમના આવા અપવાદો નીચે મુજબ છે :

1 પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય ધરાવતી વસ્તુઓ : જે વસ્તુઓનું વપરાશ મૂલ્ય ઓછું તે અને વિનિમય મૂલ્ય ઉંચું છે, તેવાં સોના-ચાંદી, હીરા-મોતીનાં ધરેણાં, મોંધી

ગણાય છે. આ વસ્તુઓની બાબતમાં માંગનો નિયમ સાચો પડતો નથી. ધનવાન વર્ગના લોકો આવી વસ્તુઓની કિંમત જેમ ઉંચી તેમ તેનું પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય વધે છે. તેથી તેની માંગ વધારે છે. તેનાથી વિરુદ્ધ આવી વસ્તુઓની કિંમત ઓછી હોય, તો તેની માંગ ધનિકો ઘટાડી દેશે. આ હકીકત માંગના નિયમની વિરુદ્ધ દિશાની બાબત છે.

2 અત્યંત સસ્તી વસ્તુઓ : દીવાસળી, મીઠું, ટાંકણી, અગારબત્તી, સમાચારપત્ર જેવી અત્યંત સસ્તી વસ્તુઓની માંગ પાછળ ગ્રાહકની આવકનો ખૂબ નાનો ભાગ ખર્ચાય છે. તેથી આવી વસ્તુની કિંમતમાં વધારો-ઘટાડો થવા છતાં ગ્રાહકના કુલ ખર્ચમાં થતો ફેરફાર નજીવો હોય છે. પરિણામે

આ પ્રકારની વસ્તુઓની માંગ સ્થિર રહે છે. આ હકીકત પણ માંગના નિયમને અનુસરતી નથી.

3 હલકા પ્રકારની વસ્તુઓ (ગિફન વસ્તુઓ) : જે વસ્તુઓ અન્ય વસ્તુની તુલનામાં નીચી ગુણવત્તાવાળી હોય છે, તે વસ્તુઓ હલકા પ્રકારની વસ્તુઓ કે ગિફન વસ્તુઓ કહેવાય છે. જેમ કે, ચોખ્ખા ધીની તુલનામાં વનસ્પતિ ધી હલકા પ્રકારનું છે, રેશમી કાપડની તુલનામાં માદરપાટ હલકા પ્રકારનું કાપડ છે. હલકા પ્રકારની વસ્તુઓ સસ્તી હોવાથી સમાજનો ગરીબ વર્ગ આવી વસ્તુઓનો વપરાશ વધુ પ્રમાણમાં કરે છે. સમાજનો ગરીબ વર્ગ સારું જીવનધોરણ પ્રાપ્ત કરવા માટે અને ઉંચી ગુણવત્તાવાળી સારી વસ્તુઓનો વપરાશ કરવા આતુર હોય છે. તેથી જ્યારે હલકા પ્રકારની વસ્તુના ભાવ ઘટે

છે, ત્યારે તેમની વાસ્તવિક આવકમાં વધારો થતાં તેઓ હલકા પ્રકારની વસ્તુઓની માંગ ઘટાડીને અવેજુમાં સારી ગુણવત્તાવાળી વસ્તુની માંગ કરે છે. તેથી ઉલટું હલકા પ્રકારની વસ્તુના ભાવ વધે છે, ત્યારે તેમની વાસ્તવિક આવકમાં ઘટાડો થતાં સારી ગુણવત્તાવાળી વસ્તુ ખરીદી શકતા નથી અને અવેજુમાં હલકા પ્રકારની વસ્તુની માંગ કરે છે. આ બાબત માંગના નિયમની વિરુદ્ધ છે.

4 ગ્રાહકોની માનસિકતા : વસ્તુની ગુણવત્તા અંગે સાચી-ખોટી સમજને કારણે તેમજ વસ્તુના ભવિષ્યના ભાવો અંગે સાચી-ખોટી અટકળને લીધે પણ વસ્તુના ભાવ વધતાં તેની માંગ વધે છે અને વસ્તુના ભાવ ઘટતાં તેની માંગ ઘટે છે.

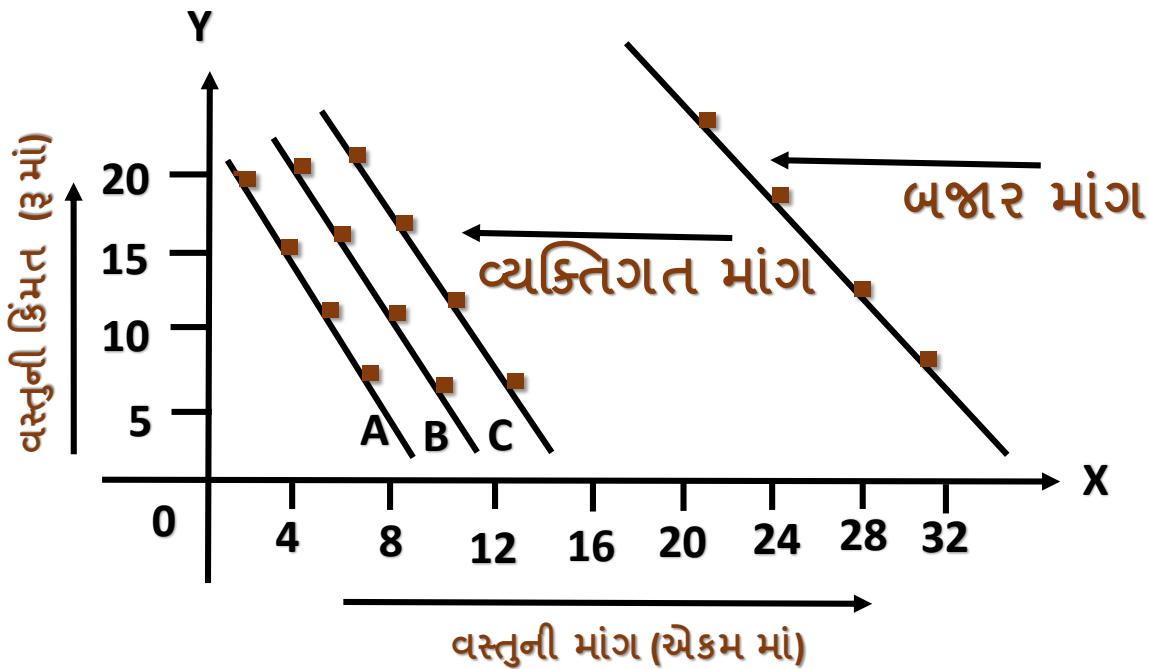
પ્રશ્ન : 5 નીચેના પ્રશ્નોના વિસ્તારપૂર્વેક જવાબ આપો.

(1) વ્યક્તિગત માંગ અને બજારમાંગની સમજૂતી આકૃતિસહ આપો.

- ચોક્કસ સમય દરમિયાન કોઈ એક વ્યક્તિ (ગ્રાહક) કે કુટુંબ દ્વારા બજારમાં જુદી જુદી કિંમતે થતી વસ્તુની માંગ વ્યક્તિગત માંગ છે.
- ચોક્કસ સમય દરમિયાન તમામ વ્યક્તિઓ (ગ્રાહકો) કે કુટુંબો દ્વારા બજારમાં જુદી જુદી કિંમતે થતી વસ્તુની માંગના સરવાળાને બજારમાંગ કહે છે.
- વ્યક્તિગત માંગ અને બજારમાંગની અનુસૂચિ નીચે પ્રમાણે છે :

વસ્તુની કિંમત (રૂ માં)	વસ્તુની માંગ (એકમ માં)			બજારમાંગ (A , B અને C ની માંગનો સરવાળો) (એકમ માં)
	ગ્રાહક A	ગ્રાહક B	ગ્રાહક C	
20	2	4	6	12
15	4	6	8	18
10	6	8	10	24
5	8	10	12	30

અનુસુચિ મુજબ વ્યક્તિગત માંગારેખા અને બજાર માંગારેખાની આકૃતિ નીચે મુજબ છે.



બધી જ વ્યક્તિગત માંગારેખાઓ ઋણ ફાળવાળી છે. વ્યક્તિગત
માંગારેખાના ફાળ કરતાં બજાર માંગારેખાનો ફાળ ઓછો છે.

(2) માંગનો અર્થ આપી માંગને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો.

- વસ્તુની માંગ હંમેશાં નિશ્ચિત સ્થળ, સમય અને નિશ્ચિત કિંમત સાથે સંકળાયેલી છે, જેમ કે, 1000 મીટર કાપડની માંગ છે. એમ કહેવાનો કોઈ અર્થ નથી, પરંતુ કાપડનો ભાવ પ્રતિ મીટર રૂ. 45 હોય ત્યારે જૂન માસમાં રાજકોટમાં કાપડની માંગ 1000 મીટર છે, એમ કહેવાથી માંગનો અર્થ સ્પષ્ટ બને છે. વસ્તુની અસરકારક માંગ માટે આ ત્રણેય શરતોનું પાલન જરૂરી છે :
- (1) વસ્તુ મેળવવાની ઇચ્છા,
 - (2) વસ્તુ ખરીદવાની શક્તિ અને
 - (3) વસ્તુ ખરીદવાની તૈયારી.

જેમ કે, બાળકને આઇસક્રીમ ખાવાની ઇચ્છા થાય, પરંતુ તેના પાસે પૈસા ન

હોય, તો તે આઇસકીમ ન ખરીદી શકે. ધારો કે તેની પાસે પૈસા છે, પરંતુ તે જતા કરવાની બાળકની તૈયારી ન હોય, તો તેની છઢા માંગમાં પરિણામશે નહીં. આમ, કોઈ એક ચોક્કસ સ્થળ, સમય અને કિંમતે ગ્રાહકની વસ્તુ ખરીદવાની છઢા, શક્તિ અને તૈયારી સાથે વસ્તુનો જે જથ્થો ખરીદાય તેને વસ્તુ માટેની માંગે કહેવામાં આવે છે.

➤ માંગને અસર કરતાં પરિબળો :

માંગને અસર કરતાં પરિબળો મુખ્યત્વે બે છે:

1. વસ્તુની કિંમત
2. વરતુની કિંમત સિવાયનાં અન્ય પરિબળો

1. વસ્તુની કિંમત : માંગ પર સૌથી વધુ અસર કરનારું અને સૌથી મહત્વનું પરિબળ કિંમત છે, સામાન્ય રીતે જેમ વસ્તુની કિંમત ઘટે છે, તેમ તેની માંગ વધે છે અને વસ્તુની કિંમત વધે છે ત્યારે વસ્તુની માંગ ઘટે છે. આમ, વસ્તુની કિંમત અને વસ્તુની માંગ પરસ્પર વ્યસ્ત સંબંધથી સંકળાયેલાં છે.

2. વસ્તુની કિંમત સિવાયનાં અન્ય પરિબળો : (i) વ્યક્તિની અભિરુચિ અને પસંદગી : વ્યક્તિની અભિરુચિ અને પસંદગી વસ્તુની માંગને પ્રભાવિત કરે છે. વ્યક્તિની રૂચિ, પસંદગી, શોખ વગેરે જે વસ્તુની તરફે એમાં હોય તે વસ્તુની માંગ વધે છે અને જે વસ્તુની વિરુદ્ધમાં હોય તે વસ્તુની માંગ ઘટે છે. જેમ કે, ગ્રાહક સાઇકલને બદલે સ્કૂટરની પસંદગી કરે, તો સ્કૂટરની માંગ ખૂબ વધી જાય છે. (ii) ગ્રાહકોની આવક : જો ગ્રાહકોની આવક વધે, તો તેમની

ખરીદશક્તિ વધે છે અને વસ્તુની માંગ પણ વધે છે. જો આવકમાં ઘટાડો થશે, તો ખરીદશક્તિ ઘટતાં વસ્તુઓની કુલ માંગ ઘટશે. નિમ્ન ગુણવત્તાવાળી વસ્તુઓ અપવાદ છે. આવક વધતાં આવી વસ્તુઓની માંગ ઘટે છે. (ii) અન્ય સંબંધિત વસ્તુઓની કિંમત : દરેક વસ્તુ બીજી વસ્તુ સાથે અવેજુ અથવા પૂરકતાના સંબંધથી જોડાયેલી હોય છે. કોઈ વસ્તુ અન્ય વસ્તુ સાથે જો અવેજુના સંબંધથી જોડાયેલી હોય, તો અવેજુ વસ્તુની કિંમતમાં થતી વધઘટે તે વસ્તુની માંગને અસર જેમ કે, ચા અને કોઝી એકબીજાની અવેજુ વસ્તુઓ છે. જો ચાની કિંમત સ્થિર રહે અને કોઝીના ભાવમાં વધારો થાય, તો કોઝી વાપરનાર ગ્રાહકો ચાનો વધુ ઉપયોગ કરે છે. પરિણામે ચાની માંગ વધે છે. કોઈ વસ્તુ અન્ય વસ્તુ સાથે જો પૂરકતાના સંબંધથી

જોડાયેલી હોય, તો પૂરક વસ્તુની કિંમતમાં થતી વધઘટ વસ્તુની માંગ પર અસર જેમ કે, મોટરકાર અને પેટ્રોલ એકબીજાની પૂરક વસ્તુઓ છે. જો પેટ્રોલના ભાવમાં મોટો વધારો થાય, તો મોટરકારની માંગ ઘટવાનું વલણ ધરાવે છે. (iv) ભવિષ્યની કિંમતો અંગેની અટકળો : ભવિષ્યની પરિસ્થિતિ અંગે લોકો સાચી કે ખોટી અટકળો કરે છે. જે વર્તમાન સમયની વસ્તુની માંગમાં મોટા ફેરફારો લાવે છે. કે ભવિષ્યમાં કોઈ વસ્તુના ભાવ વધશે એવી અટકળ ફલાય, તો ગ્રાહકો વર્તમાન સમયમાં વસ્તુની માંગ વધારે છે અને

જો

વસ્તુના ભાવે ભવિષ્યમાં વધુ ઘટશે એવી અટકળ હોય, તો ગ્રાહકો વર્તમાન સમયમાં વસ્તુની માંગ ઘટાડે છે. (v) ગ્રાહકોની સંખ્યા (વસ્તીનું પ્રમાણ) :

વस्ती વધવાથી બજારમાં ગ્રાહકોની સંખ્યામાં વધારો થાય છે. પરિણામે
વસ્તુની માંગમાં વધારો થાય છે. વસ્તીનું પ્રમાણ ઘટતાં ગ્રાહકુની સંખ્યા
ઘટે

છે. પરિણામે વસ્તુની માંગમાં ઘટાડો થાય છે.

(3) માંગના નિયમને અનુસૂચિ અને આકૃતિની મદદથી સમજાવો.

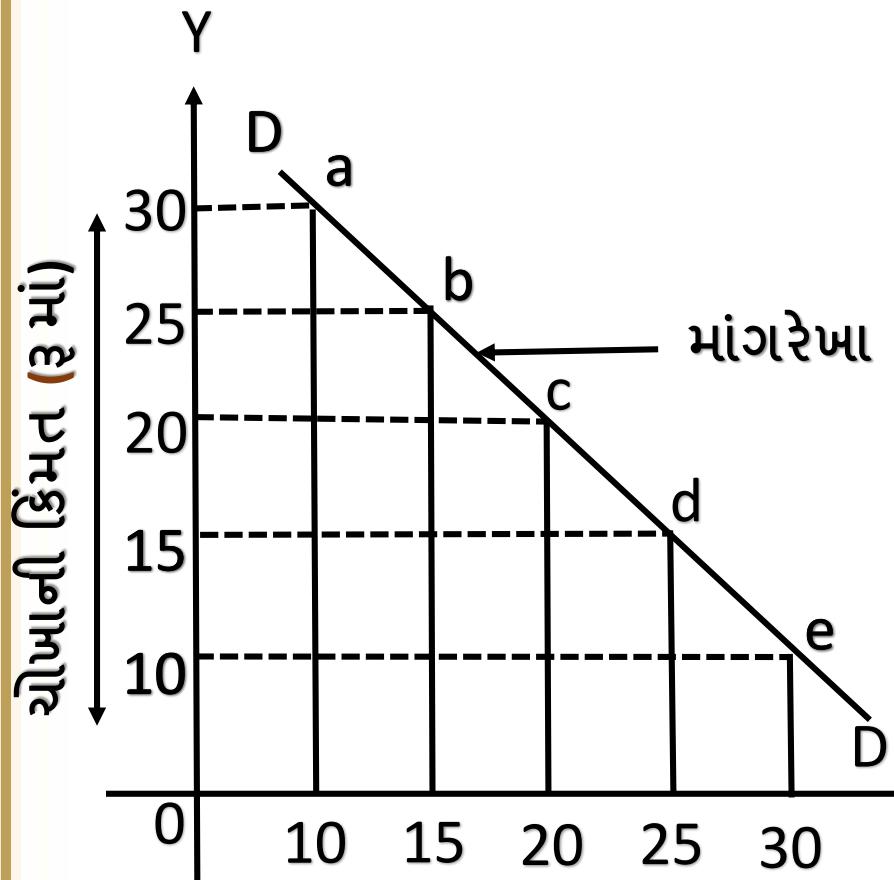
➤ જો અન્ય પરિબળો યથાવત् રહે, તો કોઈ ચોક્કસ સમયગાળા દરમિયાન
નીચી કિંમતે ગ્રાહકો દ્વારા ખરીદવામાં આવતો વસ્તુનો જથ્થો વધુ હોય છે.
જ્યારે ઉંચી કિંમતે ગ્રાહક દ્વારા ખરીદવામાં આવતો વસ્તુનો જથ્થો ઓછો
હોય છે. બીજા શબ્દોમાં, "વસ્તુની કિંમત વધે તો તેની માંગ ઘટે છે અને

વચ્ચે વ્યસ્ત સંબંધ છે."

આ નિયમની સમજૂતી અનુસૂચિ અને માંગરેખા દ્વારા મેળવીશું :

ચોખાની કિંમત (કિગ્રામદીઠ) (રૂ માં)	ચોખાની માંગ (કિગ્રામાં)
10	30
15	25
20	20
25	15
30	10

ઉપરની અનુસૂચિને આલેખ દ્વારા રજૂ કરીશું. OX ધરી પર ચોખાની માંગ અને OY ધરી પર ચોખાની કિગ્રામદીઠ કિંમત દર્શાવી છે.



a, b, c, d, e બિંદુઓ જુદી જુદી કિંમતે ઓખાની માંગ દર્શાવે છે. આ બિંદુઓ ને જોડતી રેખા DD' એ માંગરેખા છે. a બિંદુ દર્શાવે છે કે રૂ.30ના ભાવે

ચોખાની માંગ 10 કિગ્રા છે. કિંમત ઘટીને રૂ.25 થાય, તો બિંદુ b મુજબ
ચોખાની માંગ વધીને 15 કિગ્રા થાય છે. તે જ રીતે બિંદુ e દર્શાવે છે કે
ચોખાની કિંમત ઘટીને રૂ.10 થાય છે ત્યારે ચોખાની માંગ વધીને 30 કિગ્રા
થાય છે.

- આકૃતિમાં જોઈ શકાય છે કે, માંગરેખા DD' ડાબી બાજુના ઉપરના છેડા
તરફથી જમણી બાજુના નીચેના છેડા તરફ ફળતી છે. આને માંગરેખાનો ઝણા
ફાળ કહે છે. કિંમત અને માંગ વચ્ચે વ્યસ્ત સંબંધ હોવાથી માંગરેખાનો ફાળ
ઝણા છે. ઝણાફાળ દર્શાવે છે કે જેમ જેમ વસ્તુની કિંમતમાં ઘટાડો થાય છે,
તેમ તેમ તેની માંગનું વિસ્તરણ થાય છે. આમ, માંગનો નિયમ 'વસ્તુની
કિંમત અને તેની માંગ વચ્ચેના વ્યસ્ત સંબંધને રજૂ કરે છે, જેને માંગની

અનુસૂચિ આંકડાકીય રીતે અને માંગરેખા ભૌમિતિક રીતે સમજાવે છે.

(4) માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતાનો અર્થ આપી તેના પ્રકારો આકૃતિ સહિત સમજાવો.

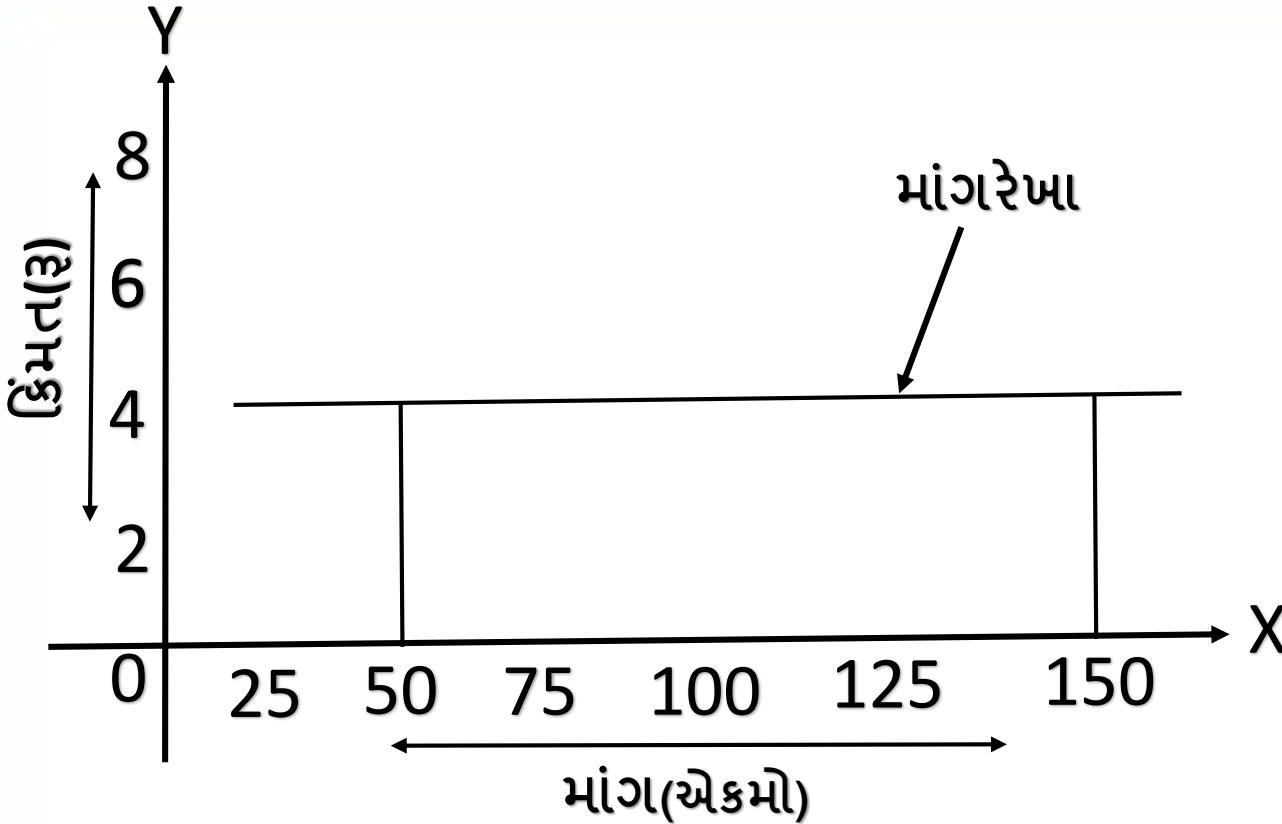
➤ માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા એટલે વસ્તુની કિંમતમાં થતી વધઘટની માંગના જથ્થા પર થતી અસર. તે એકમથી મુક્ત શુદ્ધ આંક છે. તેને સંકેત દા વડે દર્શાવાય છે.

$$\epsilon_p = \frac{\text{વસ્તુની માંગમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર}}{\text{વસ્તુની કિંમતમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર}}$$

➤ માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતાના પ્રકાર : વસ્તુની કિંમતમાં ફેરફાર થતા વસ્તુની

માંગમાં કયા દરે ફેરફાર થાય છે, તેને આધારે માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતાના પાંચ પ્રકાર નીચે મુજબ છે :

1. સંપૂર્ણ મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ : જ્યારે વસ્તુની કિંમતમાં અત્યંત નજીવો ફેરફાર (લગભગ શૂન્ય જેટલો કે શૂન્યથી સહેજ વધારે) થાય અને તેની માંગમાં ખૂબ જ મોટો વધારો કે ઘટાડો થાય ત્યારે તેને સંપૂર્ણ મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ કહે છે, જેની મૂલ્યસાપેક્ષતા અનંત તરફ હોય છે. અર્થાત് ૬→૦ આવા પ્રકારની માંગ વાસ્તવમાં જોવા મળતી નથી, પરંતુ તેનો ઘ્યાલ પૂર્ણ હરીફાઈની સમજૂતીમાં ઉપયોગી છે.



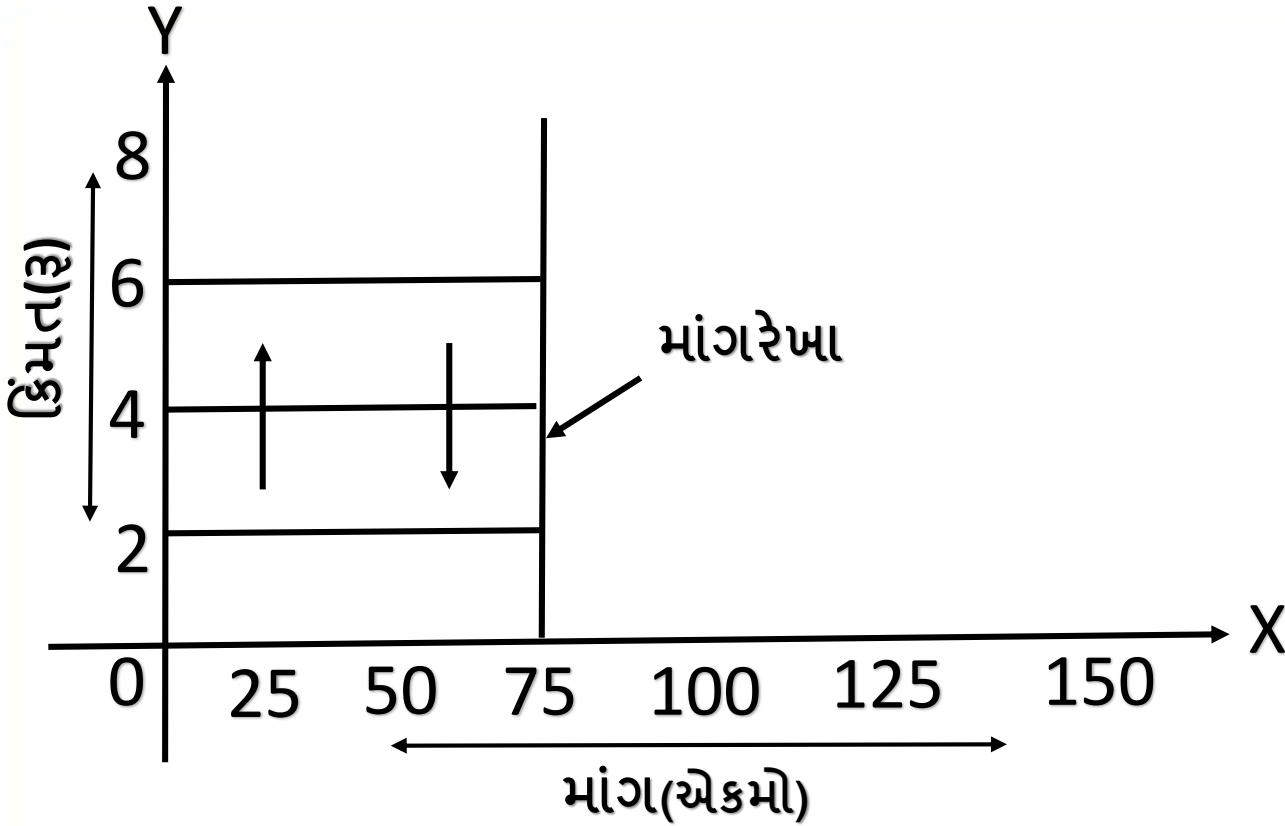
આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, વસ્તુ X ની કિંમત રૂ 4 છે, ત્યારે તેની માંગ 50 એકમ છે. વસ્તુની કિંમત રૂ 4 યથાવત રહેવા છતાં તેની માંગ 50 એકમથી વધીને 150 એકમ થાય છે. કિંમતમાં બિલકુલ ફેરફાર (શૂન્ય ટકા) થતો નથી,

પણ માંગમાં 200 % વધારો થાય છે.

$$\epsilon_p = \frac{200 \%}{0} \rightarrow \infty$$

સંપૂર્ણ મૂલ્યસાપેક્ષ માંગમાં માંગરેખા આડી ધરી(x-અક્ષ)ને સમાંતર હોય છે.

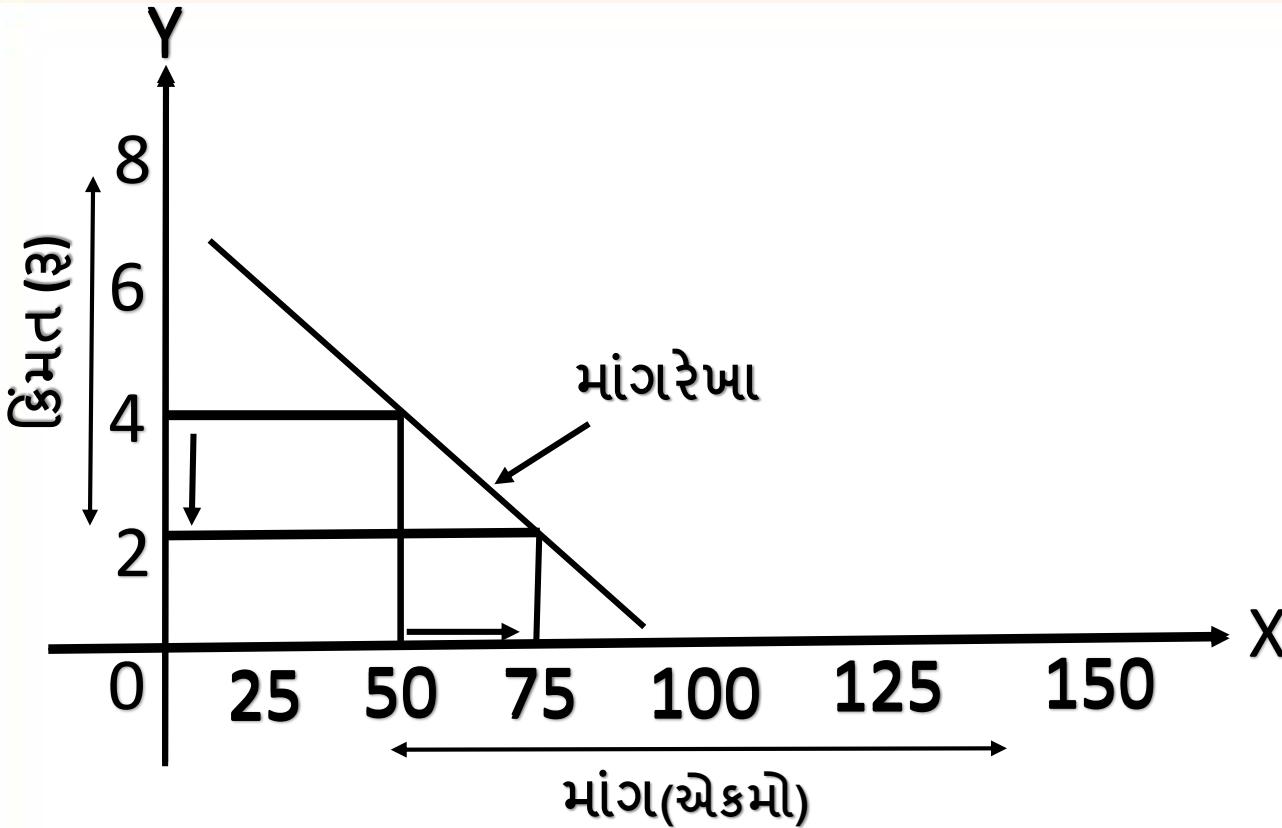
2. સંપૂર્ણ મૂલ્યઅનપેક્ષ માંગ : જ્યારે વસ્તુની કિંમતમાં ગમે તેટલો ટકાવારી ફેરફાર થાય પણ તેની માંગમાં બિલકુલ ફેરફાર ના (શૂન્યવો થતો હોય ત્યારે તેને સંપૂર્ણ મૂલ્યઅનપેક્ષ કે સંપૂર્ણ સ્થિર માંગ કહે છે, જેનું મૂલ્ય 0 હોય છે. અર્થાત् $\epsilon_p = 0$.



આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, વस્તુ X ની કિંમત રૂ 4 છે, ત્યારે તેની માંગ 50 એકમ છે. વસ્તુની કિંમત રૂ 4થી ઘટીને રૂ 2 થાય છે કે રૂ 4થી વધીને રૂ 6 થાય છે, છતાં વસ્તુની માંગ 75 એકમોની સપાઠીએ સ્થિર રહે છે. વસ્તુની

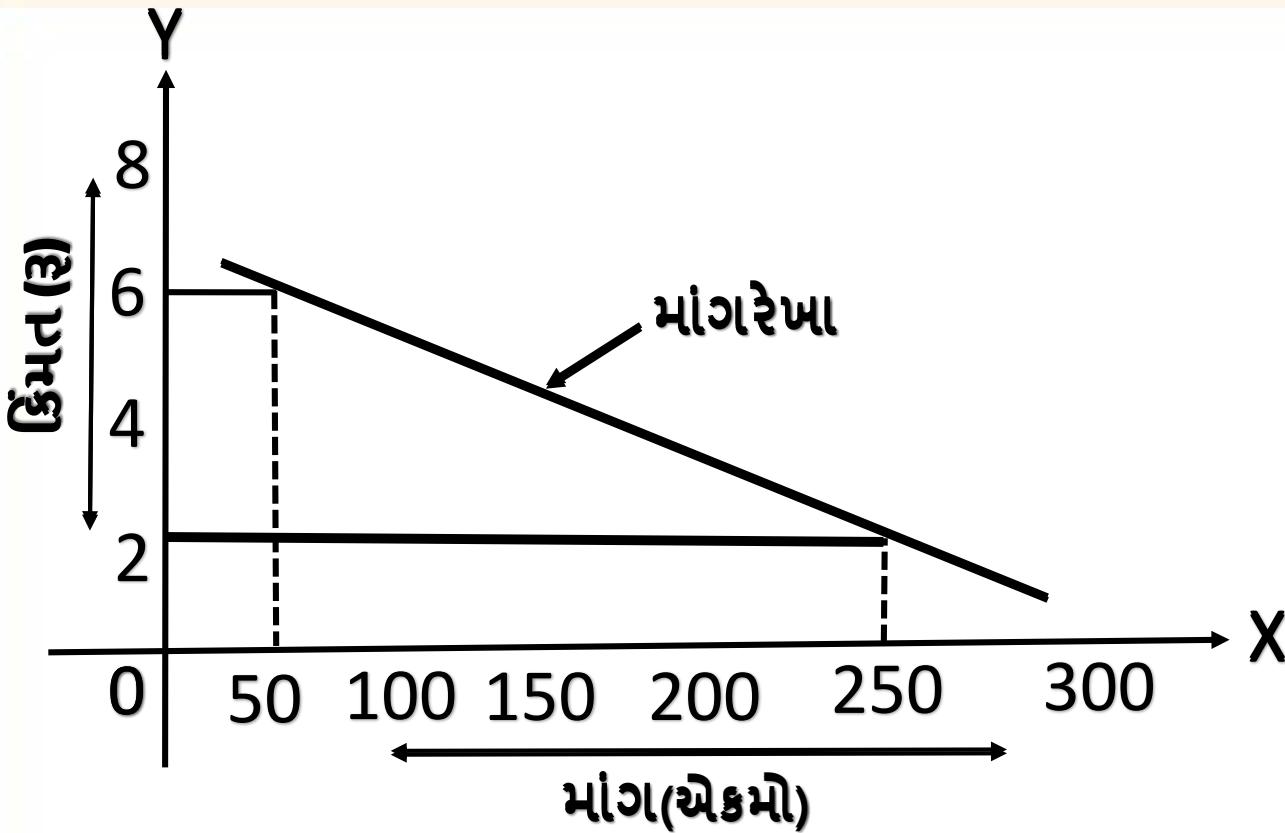
કિંમતમાં 50 % વધારો કે 50 % ઘટાડો થાય છે છતાં માંગમાં થતો ફેરફાર શૂન્ય ટકા છે.

- માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા (ϵ_p) = $\frac{0}{50 \%} = 0$
 - $\epsilon_p = 0$
 - સંપૂર્ણ મૂલ્યઅનપેક્ષ માંગમાં માંગરેખા ઉભી ધરી(Y-અક્ષ)ને સમાંતર હોય છે.
3. એકમ મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ : જ્યારે વસ્તુની કિંમતમાં જે ટલો ટકાવારી ફેરફાર થાય તે ટલો જ ટકાવારી ફેરફાર તેની માંગમાં થાય છે ત્યારે તેને સપ્રમાણ મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ કે એકમ મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ કહે છે, જેનું મૂલ્ય 1 હોય છે.
- અર્થાત् $\epsilon_p = 1$.



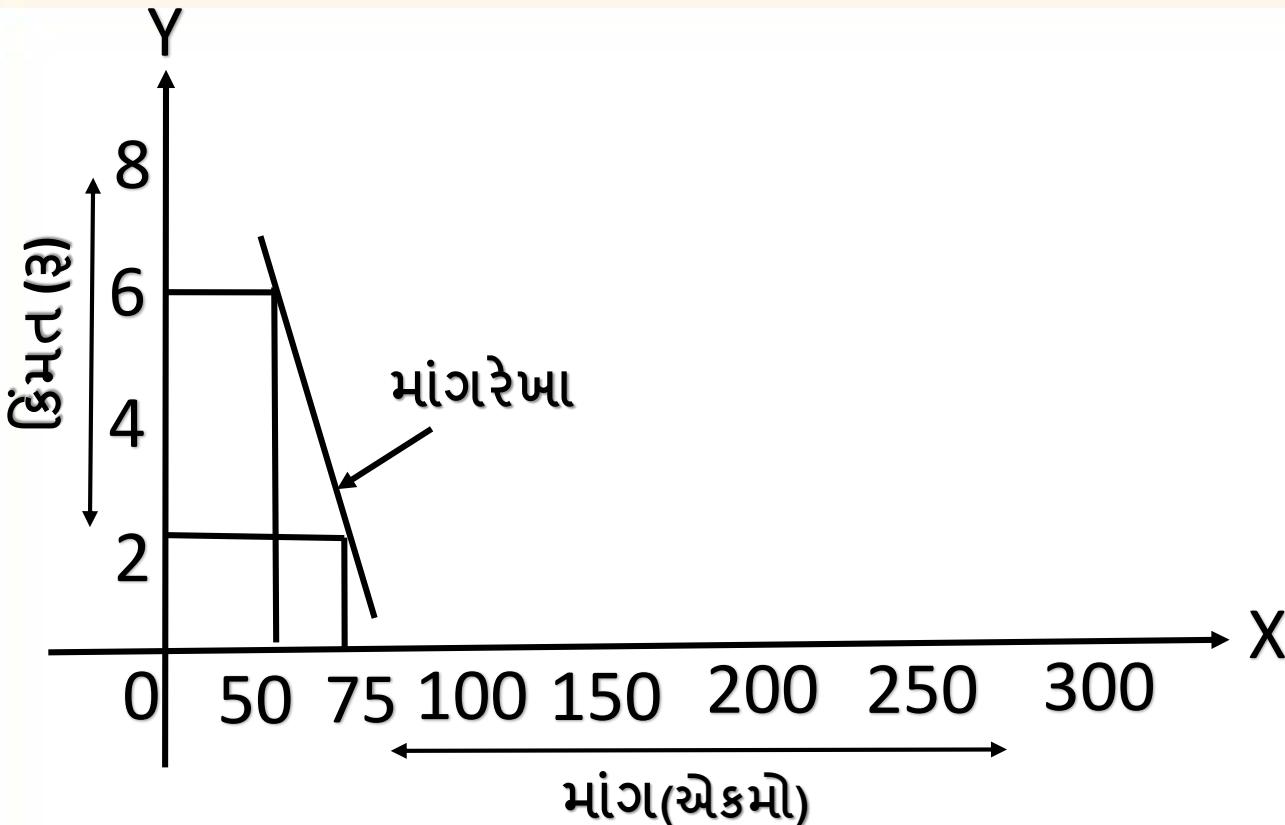
આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, વસ્તુ X ની કિંમત રૂ 4થી ઘટીને રૂ 2 થાય છે, ત્યારે તેની માંગ 50 એકમથી વધીને 75 એકમ થાય છે. કિંમતમાં 50 % ઘટાડો થતાં માંગમાં પણ 50 % વધારો થાય છે.

- માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા (ϵ_p) = $\frac{50\%}{50\%} = 1$
- $\epsilon_p = 1$
- માંગરેખાનો ફાળ સપ્રમાણ હોય છે.
- 4. મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ : જ્યારે વસ્તુની કિંમતમાં થતા ટકાવારી ફેરફાર કરતાં વસ્તુની માંગમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર વધારે હોય ત્યારે તેને મૂલ્યસાપેક્ષ માંગ કહે છે, જેનું મૂલ્ય 1 કરતાં વધુ હોય છે. અર્થાત് $\epsilon_p > 1$.
- સાપેક્ષ માંગ હોય ત્યારે માંગરેખાનો ફાળ પ્રમાણમાં ઓછો હોય છે.



આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, વस્તુ X ની કિંમત રૂ 6 થી ઘટીને રૂ 2 થાય છે,
ત્યારે તેની માંગ 50 એકમથી વધીને 250 એકમ થાય છે. કિંમતમાં $66\frac{2}{3}$ %
ઘટાડો થતાં માંગમાં 400 % વધારો થાય છે.

- માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા (ϵ_p) = $\frac{400}{66\frac{2}{3}} = \frac{400}{\frac{200}{3}} = \frac{400 \times 3}{200} = 6$
 - $\epsilon_p > 1$
 - માંગરેખાનો ઢાળ પ્રમાણમાં ઓછો હોય છે.
- 5. મૂલ્યઅનપેક્ષ માંગ :** જ્યારે વસ્તુની કિંમતમાં થતા ટકાવારી ફેરફાર કરતાં તેની માંગમાં થતો ટકાવારી ફેરફાર ઓછો કે નજીવો હોય ત્યારે તેને મૂલ્યઅનપેક્ષ માંગ કહે છે, જેનું મૂલ્ય 1 કરતાં ઓછું હોય છે. અર્થાત् $\epsilon_p < 1$.



આકૃતિમાં દર્શાવ્યા મુજબ, વસ્તુ X ની કિંમત રૂ 6થી ઘટીને રૂ 2 થાય છે,
ત્યારે તેની માંગ 50 એકમથી વધીને 75 એકમ થાય છે. કિંમતમાં $66\frac{2}{3}$ %
ઘટાડો થતાં માંગમાં 50 % વધારો થાય છે.

➤ માંગની મૂલ્યસાપેક્ષતા (ε_p) = $\frac{50}{66\frac{2}{3}} = 1$

$$= \frac{50}{\frac{200}{3}}$$

$$= \frac{50 \times 3}{200}$$

$$= \frac{3}{4}$$

$$= 0.75$$

➤ $\varepsilon_p < 1$

➤ માંગરેખાનો ફળ પ્રમાણમાં વધુ હોય છે.

Thanks



For watching