

Notes BY: Dr Ram Lochan Mishra

DEPARTMENT OF COMMERCE

JANTA KOSHI COLLEGE BIRAUL, DARBHANGA

For – LNMU B. Com part -1 ,Subsidiary PAPER -I

Business Economics and Environment Unit- 2. Demand

- ✓ DIFFERENT BETWEEN LAW OF DEMAND AND ELASTICITY OF DEMAND (मांग के नियम एवं मांग की लोच में परिवर्तन)
- ✓ मांग की लोच की परिभाषा

माँग का नियम यह बताता है कि वस्तु के मूल्य में परिवर्तन होने से किस माँग कि प्रवृत्ति किस दशा में होगी लेकिन माँग का नियम यह नहीं बताता है कि वस्तु के मूल्य में अल्प परिवर्तन होने से उसकी माँग में अधिक परिवर्तन क्यों होता है, जबकि अन्य वस्तु के मूल्य में उतने ही परिवर्तन का उसकी माँग पर कुछ प्रभाव नहीं होता। इस आर्थिक घटना कि व्याख्या करने हेतु मार्शल ने अर्थशास्त्र के क्षेत्र में एक नया

विचार दिया, जिसे माँग की लोच का नाम दिया।

अतः माँग की लोच एक प्रकार का मापक है जो हमें मूल्य में परिवर्तन से माँग में होने वाले सभी परिवर्तन का ज्ञान कराता है ।

‘लोच’ से अर्थ हैं, किसी वस्तु में घटने-बढ़ने की शक्ति होने से।

प्रो० बोल्लिडिंग - किसी वस्तु के मूल्य में एक प्रतिशत परिवर्तन होने पर उस वस्तु की माँग में जो परिवर्तन होता है माँग की लोच कहलाता है ।

उदाहरण : यदि किसी व्यक्ति का शरीर गर्म है तो उसे प्रायः कहा जा सकता है की व्यक्ति को बुखार है परन्तु कितना बुखार है ये बताना मुश्किल है अर्थात् यदि थर्मामीटर से मापे तो पता चल जायेगा की कितना बुखार है अतः माँग के नियम से केवल यह ज्ञात किया जा सकता है की मूल्य और माँग में परिवर्तन हुआ है लेकिन यह नहीं बताया जा सकता है की कितना परिवर्तन हुआ है अतः माँग की लोच से उसकी मात्रा भी ज्ञात की जा सकती है ।

✓ मांग की लोच की विभिन्न अवधारणये (VARIOUS CONCEPTS OF ELASTICITY OF DEMAND)

मांग की लोच से सम्बंधित प्रमुख अवधारणये निम्न प्रकार है -

(1) मांग की कीमत लोच - यानि वस्तु की कीमत में परिवर्तन फलस्वरूप मांग में परिवर्तन

(2) मांग की आय लोच - यानि आय के परिवर्तन के फलस्वरूप मांग में परिवर्तन ।

(3) मांग की आड़ी लोच - यानि सम्बंधित प्रतिस्थापन वस्तु की कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप मांग में परिवर्तन ।

✓ माँग की लोच की श्रेणियाँ या मात्राये (DEGREES OF PRICE ELASTICITY OF DEMAND)

(1) पूर्णतया लोचदार मांग (Perfectly Elastic Demand) – जब किसी वस्तु की मांग उसके मूल्य में बिना किसी परिवर्तन के ही अथवा मूल्य में बहुत कम परिवर्तन होने पर स्वयं ही घटती-बढ़ती

रहती है तो इसे पूर्णतया लोचदार मांग कहते हैं। व्यावहारिक जीवन में कोल्ड ड्रिंक्स तथा आइसक्रीम की मांग के सम्बन्ध में ऐसा देखने को मिलता है।

(2) पूर्णतया बेलोचदार मांग Perfectly Inelastic Demand – जब किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन होने पर भी उसकी मांग में कोई परिवर्तन नहीं होता अर्थात् सभी कीमतों पर वस्तु की एक ही मात्रा की मांग की जाती है तो वस्तु की मांग की लोच शून्य के बराबर होती है।

(3) लोचदार मांग Elastic Demand – जब किसी वस्तु की मांग में परिवर्तन ठीक उसी अनुपात में होता है जिस अनुपात में उसकी कीमत में परिवर्तन हुआ है, तब ऐसी वस्तु की मांग को लोचदार मांग कहते हैं। उदाहरण के लिए, यदि किसी वस्तु की कीमत में 20% वृद्धि होती है और उसकी मांग भी 20% कम हो जाती है अथवा कीमत में 10% की कमी होने पर मांग में फिर 10% की वृद्धि हो जाती है तो इस प्रकार की मांग लोचदार मांग कहलाएगी।

1) मांग की लोच को प्रभावित करने वाले तत्व (Factors Effecting Elasticity of Demand)

विभिन्न वस्तुओं की मांग की लोच विभिन्न प्रकार की होती है । किसी वस्तु की मांग अधिक लोचदार होती है तो किसी वस्तु की कम । वस्तुतः किसी वस्तु की मांग की लोच अनेक घटकों से प्रभावित होती है , जिसमें से मुख्यतः निम्न प्रकार है -

(1) वस्तु की प्रकृति - किसी वस्तु की मांग की लोच उस वस्तु की प्रकृति पर निर्भर करती है ।

इस दृष्टि से वस्तुओं को तीन भागों में बाटा जा सकता है -

1) अनिवार्य, वस्तुएं

2) आरामदायक वस्तुएं

3) विलासिता सम्बन्धी वस्तुएं

✓ अनिवार्य आवश्यकता की वस्तुओं की मांग बेलोच्चर होती है ,क्योंकि अनिवार्य वस्तुओं के उपयोग के बिना मानव जीवन दुष्कर हो जाती है जैसे नमक , अनाज आदि । ऐसी वस्तुओं की कीमत चाहे कुछ भी हो , खरीदना ही पड़ता है ।

✓ आरामदायक वस्तुओं की मांग लोचदार होती है क्योंकि ऐसी वस्तुओं की मांग में उसी अनुपात में परिवर्तन होती जिस अनुपात में कीमतों में परिवर्तन होता है ।

✓ विलासिता सम्बन्धी वस्तुओं की मांग अधिक लोचदार होती है क्योंकि ये ऐसी वस्तुएँ होती हैं जिनके बिना भी मनुष्य अपना जीवन चला सकता है ।

(2) वस्तु के प्रयोग - यदि किसी वस्तु को विभिन्न कार्यों में प्रयोग किया जाता है तो ऐसी वस्तु की मांग लोचदार होगी , परन्तु जिस वस्तु का प्रयोग केवल एक कार्य में ही किया जाता हो उसकी मांग कम लोचदार होती है ।

उदाहरण के लिए , बिजली का उपयोग अनेक कार्यों में होता है यदि इसकी डॉ में वृद्धि हो जाये तो उपभोक्ता इसका प्रयोग कुछ सिमित कार्यों के लिए ही करेगे और परिणामस्वरूप इसकी मांग कम हो जाएगी । इसके विपरीत यदि इसकी दर घाट जाये तो इसका प्रयोग विभिन्न कार्यों में किया जाने लगेगा और परिणामस्वरूप इसकी मांग बढ़ जाएगी ।

(3) उपभोक्ता की आदत - यदि किसी व्यक्ति को किसी वस्तु के उपभोग करने की आदत पड़ गई है जो उस व्यक्ति के लिए उस वस्तु की मांग को बेलोचदार होगी ।

उदाहरण के लिए शराब पीने वाले व्यक्ति के लिए शराब के मूल्य में वृद्धि का उसकी मांग पर बहुत कम प्रभाव पड़ेगा । क्योंकि शराब के बिना वह अपना जीवन नीरस समझता है ।

- (4) उपभोक्ता की आर्थिक स्थिति - ऐसी वस्तुओं की मांग जिनका उपयोग केवल धनि वर्ग द्वारा किया जाता है , बेरोचदार होती है । इसके विपरीत ऐसी वस्तुओं की मांग जिनका उपयोग केवल निर्धन वर्ग द्वारा किया जाता है , लोचदार होती है क्योंकि वस्तु के मूल्य में थोड़ा-सा परिवर्तन भी उनके लिए महत्वपूर्ण होता है ।