

રૂપરેખા :

- 4.0 ઉદ્દેશો
- 4.1 પ્રસ્તાવના
- 4.2 માંગનો નિયમ
  - 4.2.1 માંગના નિયમમાં રહેલી ધારણાઓ
  - 4.2.2 ઉદાહરણ દ્વારા સમજૂતી
  - 4.2.3 આકૃતિ દ્વારા સમજૂતી
  - 4.2.4 ગીફ્ટ વસ્તુની બાબતમાં માંગના નિયમ
  - 4.2.5 માંગના નિયમના અપવાદો
  - 4.2.6 માંગના નિયમની મર્યાદાઓ
- 4.3 સમાપન
- 4.4 શબ્દાવલી
- 4.5 તમારી જાતે ચકાસો
  - 4.5.1 બહુવિકલ્પીય પ્રશ્નો
  - 4.5.2 વિસ્તાર પૂર્વકના પ્રશ્નો
- 4.6 સંદર્ભો

**4.0 ઉદ્દેશો:**

- (1) બજારમાં ગ્રાહકના વર્તનનો અભ્યાસ કરવો.
- (2) કિંમત અને માંગ વચ્ચેના સંબંધો જાણવા.
- (3) માંગમાં થતી અસરોનો અભ્યાસ કરવો.
- (4) વિદ્યાર્થીને ચીજવસ્તુ કે સેવાની માંગમાં થતાં ફેરફાર અને તેને અસર કરતાં પરીબળો વિશે માહિતગાર કરવા.
- (5) વસ્તુની કિંમતમાં થતાં ફેરફારની માંગ પર કેવી અસર થશે તે વિશે માહિતગાર કરવા.

**4.1 પ્રસ્તાવના :**

આર્થિક પ્રવૃત્તિ દ્વારા માનવી આવકની પ્રાપ્તિ કરે છે. મેળવેલી આવકમાંથી માનવી પોતાની જરૂરીયાત સંતોષવા માટે ચીજવસ્તુ અને સેવાઓની ખરીદી કરે છે. જે ગ્રાહકનું વર્તન નિર્દેશ કરે છે. ગ્રાહકના વર્તનના સિદ્ધાંતમાં માંગ વિશે વિચાર કરવામાં આવે છે. માંગ એટલે માત્ર વસ્તુ મેળવવાની ઈચ્છા જ નહીં. કોઈ પણ ચીજવસ્તુ ખરીદવાની ઈચ્છા ત્યારે જ શક્ય બને જ્યારે તે વસ્તુની કિંમત જેટલા નાણાં ગ્રાહક પાસે હોય તથા તે વસ્તુ ખરીદવાની ગ્રાહકની તૈયારી હોય. આમ માંગ એટલે અસરકારક ઈચ્છા.

કોઈ પણ વસ્તુની માંગ અને તેની કિંમત વચ્ચે કેવો સંબંધ હોય છે. તેનો વિચાર માંગના નિયમમાં કરવામાં આવે છે. કોઈ પણ શાસ્ત્રમાં સ્થાપિત કરવામાં આવેલ નિયમો કારણ અને પરિણામ વચ્ચે કેવા પ્રકારનો સંબંધ છે તે વિશે સમજૂતી આપતા હોય છે.

## 4.2 માંગનો નિયમ :-

માંગનો નિયમ કિંમતરૂપી કારણ અને માંગરૂપી પરિણામ વચ્ચે કેવા પ્રકારનો સંબંધ છે તેની રજૂઆત કરે છે. માંગના નિયમમાં કિંમતમાં ફેરફાર થાય તો તેના પરિણામ સ્વરૂપ માંગમાં કેવા ફેરફાર થશે તેની સમજૂતી આપવામાં આવી છે. માંગના નિયમ પ્રમાણે જો અન્ય બાબતો સ્થિર રહે ત્યારે વસ્તુના ભાવ વધે તો તેની માંગ ઘટે અને વસ્તુના ભાવ ઘટે તો તેની માંગમાં વધારો થાય છે. અહિં વસ્તુની કિંમતમાં થતો ફેરફાર એ કારણ છે અને માંગમાં થતો ફેરફાર એ પરિણામ છે. માંગનો નિયમ કારણ (કિંમત) અને પરિણામ (માંગ) વચ્ચે ઉલ્ટો સંબંધ સમજાવે છે. કેટલાંક અર્થશાસ્ત્રીઓએ આપેલ માંગના નિયમની વ્યાખ્યા નીચે મુજબ છે.

**આલ્ફ્રેડ માર્શલ :-** “અન્ય પરિબળો સ્થિર રહેતો કોઈ પણ એક વસ્તુની કિંમતમાં વધારો થતાં તેની માંગ ઘટે છે અને તેની કિંમતમાં ઘટાડો થતાં તેની માંગ વધે છે.”

**ફેડરિક બેન્હામ :-** “અન્ય પરિબળો ન બદલાય તો અમુક કિંમતે થતી વસ્તુની માંગ તેથી વધુ કિંમતે થતી વસ્તુની માંગ કરતા વધારે હોય છે.”

**એસ.ઈ.થોમસ :-** “કોઈ એક સમયે ચાલુ કિંમતે કોઈ વસ્તુ અથવા સેવાની માંગ, વધુ કિંમતે થનારી માંગ કરતાં વધારે હોય છે અને ઓછી કિંમતે થનારી માંગ કરતાં ઓછી હોય છે.”

ઉપરોક્ત વિવિધ વ્યાખ્યાઓ પરથી એવું કહી શકાય કે જે અન્ય પરિબળો (જેવાં કે, ગ્રાહકોની સંખ્યા, ગ્રાહકોની આવક, સ્વભાવ, ફેશન, રૂચિ, અવેજી વસ્તુની કિંમત, ભવિષ્યની કિંમત અંગેની ધારણા) સ્થિર રહેતા વસ્તુની કિંમતમાં ઘટાડો થતા માંગમાં વધારો થાય અને વસ્તુની કિંમતમાં વધારો થતાં માંગમાં ઘટાડો થાય છે. આમ માંગના નિયમ મુજબ કિંમત અને માંગ વચ્ચે વ્યસ્ત સંબંધ રહેલો છે.

### 4.2.1 માંગના નિયમમાં રહેલી ધારણાઓ :

માંગના નિયમમાં નીચે મુજબની ધારણાઓનો સ્વીકાર કરવામાં આવે છે.

- (i) **ગ્રાહકોની સંખ્યા :-** માંગના નિયમમાં ગ્રાહકોની સંખ્યા સ્થિર ધારી લેવામાં આવી છે. અર્થાત વસ્તીનું પ્રમાણ રહે છે. જો વસ્તીના પ્રમાણમાં ફેરફાર થાય તો તેની અસર માંગ ઉપર પડે છે. તેથી માંગનો નિયમ લાગુ પાડી શકાય નહીં.
- (ii) **ગ્રાહકોની આવક :-** માંગના નિયમમાં એવું ધારી લેવામાં આવે છે કે ગ્રાહકોની આવક સ્થિર છે એટલે કે ગ્રાહકોની આવકમાં વધઘટ થતી નથી. જો ગ્રાહકની આવક વધે તો કિંમત કંઈ પણ હોય ગ્રાહકોની માંગ વધવા પામે છે. અને ગ્રાહકોની આવક ઘટે તો સ્થિર કિંમતે પણ ગ્રાહકો વસ્તુની માંગ ઘટાડે છે. તેથી માંગનો નિયમ અમલમાં આવી શકતો નથી.
- (iii) **ગ્રાહકોની ફેશન, ટેવ, રૂચિ :-** માંગના નિયમમાં ગ્રાહકોની ફેશન, પસંદગી, ટેવ, અભિરૂચિ, રીત રિવાજ વગેરેમાં ફેરફાર થતો નથી. ગ્રાહકોની આ બાબતોમાં ફેરફાર થાય તો એવું પણ બને કે કિંમત સ્થિર રહેવા છતાં માંગમાં ફેરફાર થાય અને પરિણામે માંગનો નિયમ અમલમાં આવી શકતો નથી.
- (iv) **અવેજી વસ્તુની કિંમત :-** માંગના નિયમમાં અવેજી વસ્તુની કિંમતને પણ સ્થિર ધારી લેવામાં આવી છે. જો અવેજી વસ્તુની કિંમતમાં ફેરફાર થાય તો વસ્તુની કિંમત સ્થિર રહેવા છતાં અવેજી વસ્તુની તુલનામાં મોંઘી કે સસ્તી બને છે. જેની અસર માંગ પર જોવા મળે છે. આમ કિંમત સ્થિર હોય છતાં જો અવેજી વસ્તુની કિંમતમાં ફેરફાર થાય તો માંગનો નિયમ લાગુ પાડી શકાતો નથી.
- (v) **ભવિષ્ય અંગેની ધારણાઓ :-** માંગના નિયમ અંતર્ગત ભવિષ્ય અંગેની ધારણાઓ બદલાતી નથી. એવું ધારવામાં આવ્યું છે. લોકો ભવિષ્ય અંગે એવી ધારણા કરે છે કે કિંમત વધશે તો આ બાબત ધ્યાનમાં આવતા સ્થિર કિંમતે વર્તમાન માંગમાં વધારો થાય આથી ઉલ્ટું કિંમત ઘટવાની ધારણા વર્તમાન સ્થિર કિંમતે પણ માંગમાં ઘટાડો કરે છે. આથી જો લોકોની ભવિષ્ય

અંગેની કિંમતને લગતી ધારણા બદલાતી નથી એવી ધારણા આ નિયમમાં કરવામાં આવે છે.

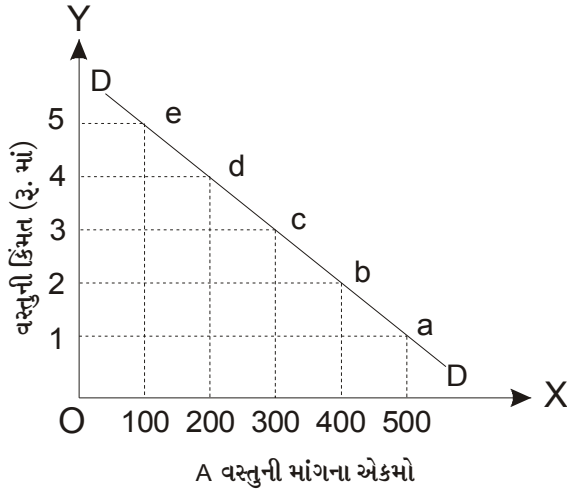
#### 4.2.2 ઉદાહરણ દ્વારા સમજૂતી :

માંગના નિયમને સમજવા માટે બજારમાં કોઈ એક વસ્તુની માંગ અને તેની કિંમતની અનુસૂચિ નીચે પ્રમાણે છે.

A વસ્તુની માંગની અનુસૂચિ	
A વસ્તુની કિંમત (રૂ.માં)	A વસ્તુની માંગ (એકમોમાં)
1	500
2	400
3	300
2	200
1	100

ઉપરોક્ત A વસ્તુની માંગની અનુસૂચિમાં સ્પષ્ટ જોઈ શકાય છે કે A વસ્તુની બજાર કિંમત 1Rs. છે ત્યારે તેની માંગ 500 એકમોની છે કિંમત વધીને 2Rs. થાય છે ત્યારે માંગ ઘટીને 400 એકમ બને છે. કિંમતમાં વધારો થતાં કિંમત 3,4 અને 5Rs. બને ત્યારે તેની માંગ અનુક્રમે વધતા 300, 200, 100 એકમ બને છે. આમ A વસ્તુની કિંમત જેમ જેમ વધતી જાય છે, તેમ તેમ તેની માંગમાં ઘટાડો થતો જાય છે. આથી વિરુદ્ધની પરિસ્થિતિ A વસ્તુની કિંમતમાં ઘટાડો થતાં માંગમાં વધારો થાય છે. આમ વસ્તુની કિંમતમાં ઘટાડો થતાં તેની માંગ વધવા પામે છે. આમ વસ્તુની કિંમત અને માંગ વચ્ચે વ્યસ્ત સંબંધ રહેલો છે. આ બાબતને આકૃતિની મદદથી સમજીશું.

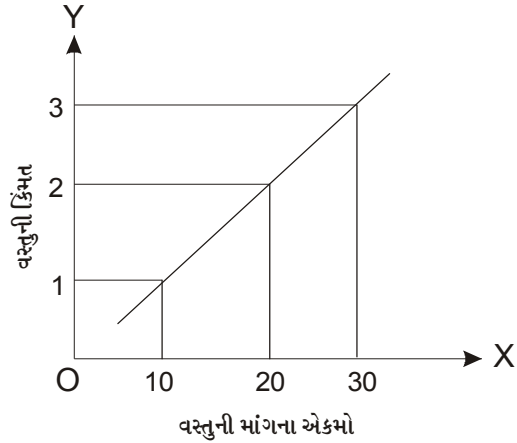
#### 4.2.3 આકૃતિ દ્વારા સમજૂતી :



ઉપરની આકૃતિમાં X અક્ષ (આડી ધરી) પર A વસ્તુની માંગના એકમો તથા Y અક્ષ (ઉભી ધરી) પર A વસ્તુની કિંમત રૂ.માં દર્શાવવામાં આવી છે. જ્યારે કિંમત 1 Rs. છે ત્યારે 500 એકમોની માંગ બિંદુ a દ્વારા દર્શાવવામાં આવી છે. b બિંદુએ A વસ્તુની કિંમત 2 Rs અને તેની માંગ 400 એકમ દર્શાવવામાં આવી છે. કિંમતમાં થતો વધારો અને તેને અનુરૂપ માંગમાં થતો ઘટાડો ક્રમશઃ c, d, e બિંદુ દ્વારા દર્શાવવામાં આવેલ છે. આ તમામ બિંદુઓને જોડતી રેખા પ્રાપ્ત થાય છે. આ DD રેખા a, b, c, d, e બિંદુઓ દ્વારા પ્રાપ્ત થાય છે જે જુદી જુદી કિંમતે વસ્તુની જુદી જુદી માંગના એકમો દર્શાવે છે. આ DD રેખા માંગ રેખા કહેવાય. જેનો ઢાળ ડાબી બાજુથી જમણી બાજુ ઉપરથી નીચે તરફ વળતી રેખા છે. એટલે કે ઋણ ઢાળવાળી રેખા મળે છે. DD માંગ રેખા કિંમત અને માંગ વચ્ચેનો સંબંધ દર્શાવે છે. માંગ રેખાનો ઢાળ ઋણ છે તે સ્પષ્ટ કરે છે કે કિંમત અને માંગ વચ્ચે વ્યસ્ત (અવળો) સંબંધ છે.

#### 4.2.4 ગીફ્ટ વસ્તુની બાબતમાં માંગના નિયમ

સામાન્ય વસ્તુઓ કે સેવાઓ અર્થાત્ સારા પ્રકારની વસ્તુઓ કે સેવાઓની બાબતમાં ચીજવસ્તુની કિંમત વધતા માંગ ઘટે છે અને કિંમત ઘટતા માંગ વધે છે. પરંતુ હલકા પ્રકારની વસ્તુની બાબતમાં આવું થતું નથી. વ્યક્તિની આવક મર્યાદિત કે ઓછી હોય ત્યારે તે ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળી વસ્તુઓની ખરીદી કરી શકતો નથી. જ્યારે કિંમતમાં ઘટાડો થાય ત્યારે વ્યક્તિની વાસ્તવિક આવકમાં વધારો થતા વ્યક્તિ હલકા પ્રકારની વસ્તુની ખરીદીમાં ઘટાડો કરે છે. આ ખ્યાલ ગીફ્ટ નામના અર્થશાસ્ત્રી દ્વારા રજૂ કરવામાં આવેલ હોય તેથી તેને ગીફ્ટ કોયડા તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. ગીફ્ટ વસ્તુ એટલે કે હલકા પ્રકારની વસ્તુની બાબતમાં માંગરેખા ઘન ઢાળવાળી જોવા મળે છે. ગીફ્ટ વસ્તુમાં કિંમત ઘટતા વ્યક્તિ કે ગ્રાહક તેની ખરીદી ઘટાડે છે અને ઉચ્ચ પ્રકારની વસ્તુની ખરીદીમાં વધારો કરે છે. ગીફ્ટ વસ્તુમાં માંગરેખા નીચે મુજબ જોવા મળે છે.



ઉપરોક્ત આકૃતિમાં સ્પષ્ટ થાય છે કે જ્યારે વસ્તુની કિંમત ૩ રૂપિયા છે ત્યારે તેની માંગ ૩૦ એકમની છે. વસ્તુની કિંમત ઘટીને ૨ રૂપિયા થાય છે ત્યારે માંગ પણ ઘટીને ૨૦ એકમ થાય છે અને કિંમત ૧ રૂપિયો થતા માંગ ૧૦ એકમ બને છે. આમ, ગ્રાહક કિંમત ઘટવાથી થતી વાસ્તવિક આવકનો વધારાનો ભાગ ઉચ્ચ પ્રકારની વસ્તુની ખરીદી પાછળ ખર્ચ કરે છે. આમ, ગીફ્ટ વસ્તુની બાબતમાં કિંમત અને માંગ વચ્ચે સીધો (ઘન) સંબંધ જોવા મળે છે. તેથી માંગરેખા પણ ઘન ઢાળવાળી બને છે.

#### 4.2.5 માંગના નિયમના અપવાદો :

માંગના નિયમમાં અમુક અપવાદો રહેલા છે. જેના અંતર્ગત માંગનો નિયમ લાગુ પાડી શકાતો નથી જે નીચે મુજબ છે.

##### (i) ગીફ્ટ વસ્તુઓ :- (હલકી વસ્તુઓ)

ગ્રાહકો પોતાની આર્થિક પરિસ્થિતિના આધારે કેટલીક હલકી પ્રકારની વસ્તુઓની ખરીદી કરતા હોય છે. તાસબીના કે ઓછી આવકના કારણે ગ્રાહકને તે હલકી વસ્તુઓ ખરીદવાની ફરજ પડે છે. જે તે ગીફ્ટ વસ્તુઓ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે. આવી વસ્તુઓની કિંમતમાં ઘટાડો થવા છતાં તેની માંગમાં વધારો થતો નથી આવી ગીફ્ટ વસ્તુઓની કિંમત ઘટતા ગ્રાહકની વાસ્તવિક આવકમાં વધારો થાય છે. પરિણામે ગ્રાહક તેની માંગ ઘટાડે. આમ હલકા પ્રકારની વસ્તુ માંગના નિયમના અપવાદ તરીકે ગણવામાં આવે છે.

##### (ii) ગ્રાહકની અજ્ઞાનતા :-

ગ્રાહકોની અસમાનતા એ માંગના નિયમનો એક અપવાદ છે. કેટલાંક ગ્રાહકો એવું અનુમાન કરીને ચાલે છે કે મોંઘી વસ્તુ એટલે સારી વસ્તુ અને સસ્તી વસ્તુ એટલે ખરાબ વસ્તુ. આ પ્રકારની ગ્રાહકની અજ્ઞાનતાને કારણે કિંમત ઉંચી જવા છતાં ગ્રાહક ગુણવત્તા સારી હશે એવું અનુમાન કરીને માંગ વધારે છે જ્યારે કિંમત ઓછી હોવા છતાં તેની માંગ વધુ હોતી નથી. તે માંગના નિયમનો અપવાદ છે.

**(iii) પ્રતિષ્ઠા યુક્ત વસ્તુઓ :-**

પ્રતિષ્ઠા યુક્ત વસ્તુઓની કિંમત ખુબ જ ઊંચી હોય છે. સમાજનો ધનિક વર્ગ આવી પ્રતિષ્ઠા યુક્ત વસ્તુઓની ખરીદી કરવાનો ગૌરવ અનુભવે છે. તેથી આવી વસ્તુની કિંમત જેમ જેમ વધે છે. તેમ તેમ તેની પ્રતિષ્ઠા પણ વધતી જાય છે. તેની પ્રતિષ્ઠાને કારણે તેની માંગ પણ વધે છે. જ્યાં માંગનો સિદ્ધાંત કામ કરતો નથી. તેથી કહી શકાય કે પ્રતિષ્ઠા યુક્ત વસ્તુઓ માંગના નિયમનો અપવાદ છે.

**(iv) તેજ-મંદી :-**

અર્થતંત્રમાં આવતા આર્થિક ઉથલ-પાથલને તેજ-મંદી તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. જેમાં ચીજવસ્તુ અને સેવાઓની કિંમતમાં વધઘટ થાય છે. તેજ અને મંદીના સમયમાં માંગનો સિદ્ધાંત કામ કરતો નથી. તેજના સમયમાં ચીજવસ્તુની કિંમત વધે છે. ત્યારે હજુ ભવિષ્યમાં પણ કિંમત વધશે એવી માનસિકતા સાથે વધતી કિંમતે માંગ વધે છે આથી ઉલ્ટું મંદીના સમયમાં ભાવમાં ઘટાડો થાય છે. પરંતુ હજુ કિંમત વધુ ઘટશે તેવી માનસિકતા ગ્રાહકને ખરીદી કરતાં રોકે છે અને માંગમાં વધારો થતો નથી. આમ તેજ-મંદીની સ્થિતિને માંગના નિયમનો અપવાદ ગણાવી શકાય.

**(v) ગ્રાહકોના પૂર્વગ્રહો :-**

ગ્રાહકો પોતાની જરૂરીયાત સંતોષવા માટે અમુક ખાસ પ્રકાર કે બ્રાન્ડની વસ્તુઓના વપરાશ કરવાથી ટેવાયેલા હોય છે. તેમની આ પ્રકારની જરૂરિયાત આ એક જ બ્રાન્ડ કે કંપનીની વસ્તુ પૂર્ણ કરી શકે તેવા પૂર્વગ્રહ સાથે તેઓ જોડાયેલા હોય છે. ત્યારે વસ્તુની કિંમત વધવા છતાં પણ તેની માંગમાં ઘટાડો નથી થતો આ સમયે ગ્રાહક ગમે તે કિંમતે તે જ વસ્તુઓનો ઉપયોગ કરે છે. આ સ્થિતિમાં પણ માંગનો નિયમ કામ કરતો નથી. આમ, ગ્રાહકનો પૂર્વગ્રહ એ માંગના નિયમનો અપવાદ છે.

**4.2.6 માંગના નિયમની મર્યાદાઓ :**

માંગના નિયમ મુજબ કિંમત અને માંગ વચ્ચે વ્યસ્ત સંબંધ રહેલો છે. જેથી વસ્તુની કિંમત વધતા માંગ ઘટે અને કિંમત ઘટતા માંગ વધે આ નિયમ અનેક પ્રકારની અવાસ્તવિક ધારણાઓ પર આધારિત છે જેને વાસ્તવમાં તપાસતા એ પ્રકારની સ્થિતિ જોવા મળતી નથી. જે આ નિયમની મર્યાદાઓ બની શકે છે.

- (1) એક વસ્તુ બીજી વસ્તુથી સ્વતંત્ર હોય તેવું દરેક સમયે શક્ય નથી. હકીકતમાં દરેક વસ્તુને એક બીજાની પૂરક અને અવેજી વસ્તુ હોય છે. અવેજી અથવા તો પૂરક વસ્તુની માંગ અને કિંમતમાં થતાં ફેરફારની અસર જે તે વસ્તુની માંગ પર થાય છે. જે આ સિદ્ધાંતમાં રજૂ કરવામાં આવ્યું નથી તે તેની મર્યાદા બને છે.
- (2) આ સિદ્ધાંતમાં કિંમતની માંગ પરની અસરોને ધ્યાનમાં લીધી છે. પરંતુ માંગમાં થતાં ફેરફારની કિંમત પર કેવી અસર થશે તેની અવગણના કરવામાં આવી છે.
- (3) હલકા પ્રકારની અને પ્રતિષ્ઠા મુલ્યા ધરાવતી વસ્તુની બાબતમાં માંગનો નિયમ લાગુ પાડી શકાતો નથી.
- (4) રોજીંદા વપરાશની વસ્તુઓની કિંમત વધવા છતાં વ્યક્તિ કે ગ્રાહકને તેની જરૂરીયાત સંતોષવા ખરીદી કરવી પડે છે. ત્યારે માંગનો નિયમ લાગુ પડતો નથી. આ સમયે માંગનો નિયમ બિનઉપયોગી બની જાય છે તે સિદ્ધાંતની એક મર્યાદા છે.
- (5) અમુક ખાસ પરિસ્થિતિ કે જેને માંગના નિયમના અપવાદો ગણાવવામાં આવ્યા છે તે સ્થિતિમાં માંગનો નિયમ શા માટે કામ કરતો નથી તે માંગનો નિયમ સમજાવી શકતો નથી.

### 4.3 સમાપન :-

માંગના નિયમ દ્વારા ચીજવસ્તુ કે સેવાની કિંમત અને તેની માંગ વચ્ચે રહેલો સંબંધ પ્રસ્થાપિત કરવામાં આવ્યો છે. આ સિદ્ધાંતને પોતાની અમુક મર્યાદાઓ પણ રહેલી છે. તેમ છતાં બજારમાં ગ્રાહકના વર્તનને સમજાવવા માટે ચીજવસ્તુની કિંમત અને માંગ વચ્ચેનો વ્યસ્ત સંબંધ ખુબ જ ઉપયોગી સાબિત થયેલ છે. કિંમતની માંગ પર થતી અસરોના અભ્યાસ માટે પણ આ નિયમ ઉપયોગ છે. ઉપરોક્ત દર્શાવેલ મર્યાદા હોવા છતાં આ નિયમની ઉપયોગીતા ઓછી આંકી શકાય છે.

### 4.4 શબ્દાવલી :-

- (1) માંગ :- માંગ એટલે ચીજવસ્તુ કે સેવાની જરૂરિયાત + કિંમત જેટલા નાણાંની પ્રાપ્તિક નાણાં ખર્ચ કરવાની ગ્રાહકની તૈયારી + બજારમાં વસ્તુની પર્યાપ્તતા.
- (2) માંગનો નિયમ :- અન્ય પરિબળો યથાવત રહેતા ચીજવસ્તુ કે સેવાની કિંમતમાં ઘટાડો થતાં તેની માંગ વધે છે અને કિંમતમાં વધારો થતા માંગ ઘટે છે.
- (3) ગીફન વસ્તુ :- બજારમાં રહેલી હલકા પ્રકારની કે હલકી ગુણવત્તાવાળી વસ્તુને ગીફન વસ્તુ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. આ ખ્યાલ ગીફન નામના અર્થશાસ્ત્રીએ આપેલ છે.
- (4) અનુસૂચિ :- કોઈ પણ બે ચલ વચ્ચેના સંબંધને દર્શાવતી આંકડાકીય યાદી એટલે અનુસૂચિ.

### 4.5 તમારી જાતે ચકાસો

#### 4.5.1 નીચે આપેલ પ્રશ્નોના સાચા ઉત્તરો પસંદ કરો.

- 1) માંગ રેખાનો ઢાળ કેવો હોય છે. ?  
(A) સીધો (B) ઋણ  
(C) ઘન (D) પાયાની રેખાને સીમાંતર
- 2) માંગના નિયમ મુજબ અન્ય પરિબળો સ્થિર રહેતા કિંમતમાં વધારો થાય ત્યારે માંગ .... છે.  
(A) ઘટે (B) વધે  
(C) સ્થિર રહે (D) અસ્થિર બને
- 3) હલકા પ્રકારની વસ્તુમાં કિંમત ઘટતા માંગમાં ..... થાય છે.  
(A) વધારો (B) ઘટાડો  
(C) સ્થિર (D) અસ્થિર

#### 4.5.2 નીચેના પ્રશ્નો ઉત્તર સવિસ્તાર આપો.

- 1) માંગનો નિયમ આકૃતિ સાથે સમજાવો.  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....
- 2) માંગના નિયમના આપવાદો જણાવો.  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

---

#### 4.6 સંદર્ભો

---

- 1) અર્થશાસ્ત્રના સિદ્ધાંતો - 1  
સી.જમનાદાસની કંપની, અમદાવાદ
- 2) Micro Economic Theory  
Gauld j.p & Edward P.L
- 3) Principal of economics,  
N Gregory mankin (2002) Tomson
- 4) Advance Economic Theory, Ahnja H.L.  
S. Chand & Co. Delhi