

રૂપરેખા

- 
- 10.0 ઉદ્દેશો
- 10.1 પ્રસ્તાવના
- 10.2 અલ્પ હસ્તક ઈજારાનો અર્થ
- 10.3 અલ્પ હસ્તક ઈજારાનાં લક્ષણો
- 10.3.1 વેચનાર અને ઉત્પાદકોની થોડી સંખ્યા
- 10.3.2 વસ્તુની વિવિધતા
- 10.3.3 ઉત્પાદક ઉત્પાદનનું પ્રમાણ નક્કી કરી શકે છે.
- 10.3.4 વેચનાર વસ્તુની કિંમત નક્કી કરી શકે છે.
- 10.3.5 માંગ રેખા ખાંચાવાળી
- 10.3.6 પરસ્પર અવલંબન
- 10.3.7 પેઢીઓનું પરસ્પર વિરોધી વલણ
- 10.3.8 બિનકિંમત હરીફાઈ
- 10.4 ખાંચાવાળી માંગરેખાનો સિદ્ધાંત
- 10.4.1 પ્રસ્તાવના
- 10.4.2 અર્થ
- 10.4.3 કિંમત જડતા
- 10.4.4 ધારણાઓ
- 10.4.5 આકૃતિ સાથે સમજૂતી
- 10.4.6 મર્યાદાઓ
- 10.5 સારાંશ
- ★ ચાવીરૂપ શબ્દો
  - ★ તમારી પ્રગતિ ચકાસો
  - ★ તમારી પ્રગતિ ચકાસોના જવાબો.
  - ★ સંદર્ભ

---

## 10.0 ઉદ્દેશો :

---

1. વિદ્યાર્થી મિત્રો અલ્પહસ્તક ઈજારો કોને કહેવાય એ સમજશે
2. વિદ્યાર્થી મિત્રો અલ્પહસ્તક ઈજારાનાં લક્ષણો શીખશે.
3. વિદ્યાર્થી મિત્રો ખાચાવાળી માંગરેખાનો સિદ્ધાંત શીખશે.

---

## 10.1 પ્રસ્તાવના :

---

અલ્પહસ્તક ઈજારાની સ્થિતિ અમેરિકા જેવા દેશમાં વિશેષ જોવા મળે છે. ત્યાં ઘણીવાર અમુક વસ્તુઓનાં ઉત્પાદન પર બે અથવા થોડીક જ પેઢીઓ સંપૂર્ણ અંકુશ ધરાવતી હોય છે. અલ્પહસ્તક ઈજારામાં પેઢીઓની સંખ્યા ઓછી હોવાથી ઘણી વખતે વિભિન્નતાને કારણે ઈજારાનું તત્વ કામ કરતું હોય છે. દરેક ઉત્પાદકનો પોતાની વસ્તુ પૂરતો ઈજારો સ્થપાય છે. અલ્પહસ્તક ઈજારામાં વસ્તુ વિભિન્નતાને કારણે ઊભી થયેલી ઈજારાની પરિસ્થિતિ કોઈ એક ઉત્પાદક કિંમતમાં વધારો કરે છે ત્યારે તેનો વસ્તુના બધાજ ગ્રાહકો બીજા ઉત્પાદકો પાસે જતા રહેતા નથી. એવી જ રીતે અન્ય ઉત્પાદક કિંમતમાં ઘટાડો કરી બીજા તમામ ગ્રાહકોને આકર્ષી શકતો નથી અલ્પહસ્તક ઈજારામાં વસ્તુ વિભિન્નતા ને કારણે એક જ ઉદ્યોગોની જુદી જુદી પેઢીઓ જુદી જુદી કિંમત રાખી શકે છે.

---

## 10.2 અર્થ /વ્યાખ્યા :

---

અલ્પહસ્તક ઈજારા માટે અંગ્રેજી Oligopoly શબ્દ છે. Oligos અને Pollein એવા બે ગ્રીક શબ્દનો બનેલો છે. તેનો અર્થ “થોડા” અને “વેચવું” એવો થાય છે.

“ જ્યારે કોઈ એક ઉદ્યોગમાં અલ્પ સંખ્યામાં જ ઉત્પાદકો હોય ત્યારે એક ઉત્પાદકના વર્તનથી અન્ય ઉત્પાદકો પર તેની નોંધપાત્ર અસર થતી હોય છે. આ પ્રકારની પરિસ્થિતિને અલ્પહસ્તક ઈજારાના નામે ઓળખવામાં આવે છે.”

“પ્રો.સ્ટીગલર” અલ્પહસ્તક ઈજારાની વ્યાખ્યા આપતા દર્શાવે છે કે\_\_

“અલ્પહસ્તક ઈજારામાં પેઢીઓની સંખ્યા એકથી વધુ હોય છે અને તે એટલી વધુ નથી. તેથી વેચનાર તેના હરીફ ઉત્પાદકના કિંમત, ઉત્પાદન અને વેચાણના પ્રયત્નોના અપેક્ષિત વર્તનને આધારે ભાવિનીતિ ઘડવી પડે છે.”

આમ જે ઉદ્યોગોમાં 02 થી ઓછી નહિ અને 20 થી વધુ નહિ તેટલી પેઢીઓ હોય ત્યારે તેને અલ્પહસ્તક ઈજારો કહે છે.

અલ્પહસ્તક ઈજારાની ખાસ વિશિષ્ટતા એ છે કે એક ઉત્પાદકનું વર્તન પોતાના હરીફોના નિર્ણય સાથે સંબંધ ધરાવે છે. અલ્પહસ્તક ઈજારામાં પેઢીઓની સંખ્યા ખૂબ જ ઓછી હોય છે. વળી પ્રત્યેક પેઢી બજારના કુલ ઉત્પાદનના મહત્વના ભાગ પર અંકુશ ધરાવે છે. જે સમગ્ર ઉદ્યોગોનાં ઉત્પાદન કે વસ્તુના ભાવને અસર કરે છે.

---

## 10.3 લક્ષણો :

---

### 10.3.1 વેચનાર કે ઉત્પાદકોની સંખ્યા થોડી.

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં વેચનાર કે ઉત્પાદકોની સંખ્યા થોડી હોય છે. (એટલે કે 02 થી વધારે અને 20 થી વધુ નહિ) તેમાં દરેક પેઢીનું કદ એવું હોય છે કે તેના દ્વારા

થતાં ઉત્પાદનમાં વધારો કે ઘટાડો બજારભાવને ગણનાપાત્ર રીતે અસર કરે છે. ભારતમાં સિમેન્ટ, રાસાયણિક ખાતર, એલ્યુમિનિયમ, મોટરકાર વગેરે ઉદ્યોગોમાં અલ્પહસ્તક ઈજારો જોવા મળે છે.

### 10.3.2 વસ્તુ એકસરખી અથવા તો વસ્તુની વિવિધતા

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં વસ્તુ એકસરખી હોય છે અથવા તેમાં વસ્તુની વિવિધતા જોવા મળતી હોય છે. એટલે કે વસ્તુનાં રંગ, રૂપ, કદ, આકાર, સુગંધ વગેરે રીતે વિવિધતા હાવી શકાય છે. દા.ત. મોટરકારના ઉદ્યોગોમાં ભારતમાં કેટલી પેઢીઓ ઉત્પાદન કરે છે. દરેક પેઢી દ્વારા ઉત્પાદિત થતી મોટરકાર મોડેલ ગુણવત્તા નામ વગેરેને જુદી પડે છે.

### 10.3.3 ઉત્પાદક ઉત્પાદનનું પ્રમાણ નક્કી કરે છે.

કુલ પુરવઠાના પ્રમાણમાં દરેક ઉત્પાદક કે વેચનાર પુરવઠાનું કદ ઘણું મહત્વ ધરાવે છે. આ સંજોગોમાં વેચનારનાં ઉત્પાદનમાં ફેરફારો કરવાથી તેની કિંમત પર કેવી અસર થશે તેનો વિચાર કરીને ઉત્પાદનનું પ્રમાણ નક્કી કરે છે.

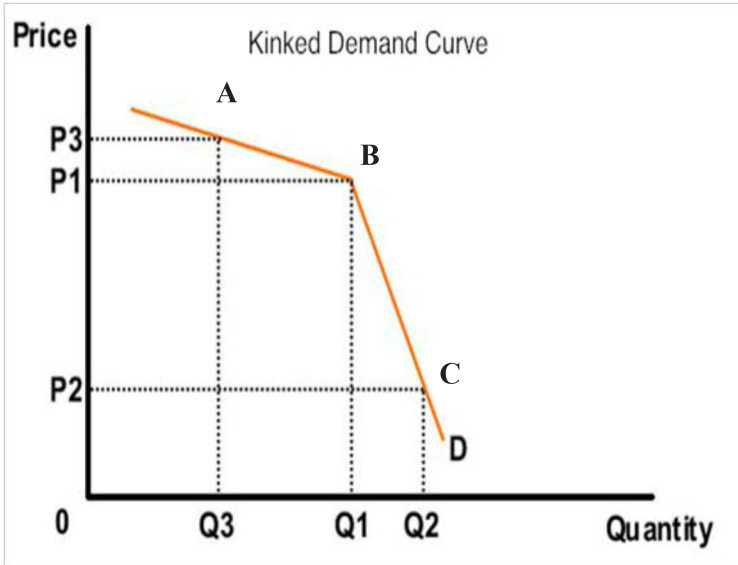
### 10.3.4 વેચનાર વસ્તુની કિંમત નક્કી કરી શકે છે.

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં વેચનાર વસ્તુની કિંમત નક્કી પણ કરે છે પરંતુ એ ધ્યાન રાખે છે કે તેની અસર હરીફ પેઢી પર કેવી પડશે. જો કિંમત ઘટાડશે તો બીજી અન્ય પેઢીઓ તેને અનુસરશે પરંતુ જો કિંમતમાં વધારો કરશે તો અન્ય પેઢીઓ તેને અનુસરશે નહિ.

### 10.3.5 માંગરેખા ખાંચાવાળી.

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં માંગરેખા ખાંચાવાળી હોય છે. કારણકે જો પેઢી વસ્તુની કિંમત ઘટાડે તો તેના હરીફો પણ વસ્તુની કિંમત ઘટાડે છે. એટલેકે હરીફો કિંમત ઘટાડાને અનુસારે છે. જેથી પેઢી કિંમત ઘટાડી માંગ વધારી શકશે નહિ. તેથી અહીં પેઢીની માંગરેખા ઓછી મૂલ્ય સાપેક્ષ હોય છે.

D



ઉપરોક્ત આકૃતિમાં OX ધરી પર ઉત્પાદના એકમો અને OY ધરી વસ્તુની કિંમત દર્શાવવામાં આવેલ છે જ્યારે DD એ માંગ રેખા છે. B બિંદુએ માંગ રેખામાં ખૂણો જોવા મળે છે. એટલે કે માંગ રેખા બે ભાગમાં વિભાજિત થયેલી AB અને BC.

B બિંદુએ પેઢીની પ્રવર્તતી કિંમત અને માંગ દર્શાવે છે. હવે પેઢી પોતાની પ્રવર્તતી કિંમત કિંમત વધારે તો પોતાના બધા જ ગ્રાહકો ગુમાવે છે. કારણ કે કિંમત વધારાને હરીફ પેઢીઓ અનુસરતી નથી. જ્યારે કોઈ પેઢી કિંમતમા ઘટાડો કરે ત્યારે અન્ય હરીફ પેઢીઓ આ કિંમત ઘટાડાને અનુસરતી હોય છે. જેના કારણે પેઢી જે પેઢી કિંમત ઘટાડે છે તેની માંગમાં વધારો થતો નથી અને વધારો થાય તો તે નજીવો હોય છે. આથી માંગ રેખામાં ખૂણો જોવા મળે છે. જે AB સુધીનો ભાગ વધુ મુલ્યસાપેક્ષ અને BC ભાગ ઓછો મુલ્યસાપેક્ષ જોવા મળે છે.

આમ બીજા શબ્દોમાં એમ કહી શકાય કે અલ્પહસ્તક ઈજારામા પ્રવર્તતી કિંમતમા વધારો કરતા પેઢી ઘણા બધા જ ગ્રાહકો ગુમાવે છે. જ્યારે પેઢી પ્રવર્તતી કિંમતથી કિંમત ઘટાડે માંગમા અલ્પ પ્રમાણમા જ વધારો થાય છે.

### 10.3.6 પરસ્પર અવલંબન

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં પેઢીઓ કેટલેક અંશે ઈજારો ધરાવતી હોય છે છતાં તે વસ્તુની કિંમતમાં ફેરફાર કરતી વખતે હરીફ પેઢી પર તેની શું અસર થશે તેનું ધ્યાન પણ તેણે રાખવું પડતું હોય છે. પેઢી ભાવ કે ઉત્પાદન અંગેની નીતિમાં ફેરફાર કરવાનું વિચારતી હોય તો તેણે તેના હરીફોમાં આ બાબતના કેવા પ્રત્યાઘાતો પડશે તે અંગે ધારણાઓ કરવી પડે છે. તેના આધારે તે પોતાની નીતિમાં ફેરફાર કરી શકે છે.

### 10.3.7 પેઢીઓ પરસ્પર વિરોધી વલણ ધરાવે છે.

એકબાજુ તે નફો મહત્તમ થાય એટલા માટે પરસ્પર જોડાણ સાધવાનું વલણ ધરાવે છે. બીજીબાજુ પોતે જમહત્તમ નફો મળે તે માટે બીજી પેઢી સાથે સંઘર્ષ કરવાનું વલણ ધરાવે છે.

### 10.3.8 બિનકિંમત હરીફાઈ પસંદ કરવામાં આવે છે.

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં કિંમત કરતા બિનકિંમત હરીફાઈ પસંદ કરવામાં આવે છે કારણકે હરીફ પેઢીઓ તેનો વિરોધ કરી શકતી નથી. વસ્તુનાં રંગ, રૂપ, કદ, આકાર, પેટન્ટ, હક્ક, ટેકનીકલ જ્ઞાનની જરૂરિયાત વગેરેમાં પરિવર્તન કરીને હરીફાઈ કરી શકે છે.

---

## 10.4 ખાંચાવાળી માંગરેખાનો સિદ્ધાંત

---

### 10.4.1 પ્રસ્તાવના

અલ્પહસ્તક ઈજારામાં કોઈ એક ઉત્પાદક તેની વસ્તુની કિંમતમાં વારંવાર ફેરફાર કરતો નથી એવો અભિપ્રાય ઓક્સફોર્ડ યુનિવર્સિટીના અર્થશાસ્ત્રી હોલ અને હીચે તેમના Price Theory and Business Behaviour નામના લેખમાં આપ્યો હતો. આ અંગે ઝીણવટભરી ચર્ચા પોલ સ્વીડીએ Demand under conditions of oligopoly નામના લેખમાં કરી છે. તેમના મતે અલ્પહસ્તક ઈજારાની પરિસ્થિતિમાં દરેક પેઢીમાં પ્રવર્તતી કિંમતે માંગના વક્રમાં ખાંચો હોય છે. આ ખાંચાને કારણે ખર્ચની પરિસ્થિતિમાં તેમ જ માંગની પરિસ્થિતિમાં થતાં વિવિધ પરિવર્તનોની કિંમતમાં કોઈ ફેરફાર થતો નથી.

### 10.4.2 અર્થ

પોલ સ્વીડીના મતે ગણ્યાગાંઠ્યા ઈજારદારો પોતાની માંગરેખા પૂર્ણ હરીફાઈ જેવી સીધી માંગરેખા ન હોય ત્યારે માત્ર અનુમાન કરી શકે છે અને હરીફોના પ્રતિકારની

કલ્પના કરી શકે છે. પ્રો. કાલ્ડોરઆવી રીતે અનુમાન દ્વારા તૈયાર થયેલી માંગની સૂચિ અને તેને આધારે નક્કી થતી માંગ રેખાને “imagined demand curve” ના નામે ઓળખાવે છે. “અલ્પહસ્તક ઈજારામાં વ્યક્તિગત પેઢીના કિંમત ઘટાડાના નિર્ણયને અન્ય પેઢીઓ અનુસરે છે પરંતુ કિંમત વધારાના નિર્ણયને અન્ય પેઢીઓ અનુસરતી નથી. આમ ભાવ – ઘટાડાથી લાભ મળતો નથી અને ભાવ વધારાથી ગેરલાભ થાય છે. આવી પરિસ્થિતિમાં ઈજારાદાર માંગરેખા પર જ્યાં વધુ નિશ્ચિતતા હોય તેવો સહીસલામત ખૂણો પસંદ કરે છે. તેમના જ શબ્દોમાં કહીએ તો “The imagined demand curve has a corner at the current price”

### 10.4.3 કિંમત જડતા

“ કિંમત જડતા એક એવી પરિસ્થિતિ છે કે જેમાં માંગ અને પુરવઠાની સ્થિતિ બદલવા છતાં પેઢી કિંમત બદલવાનું વલણ ધરાવતી હોતી નથી.”

#### ★ કિંમત જડતા માટેનાં કારણો

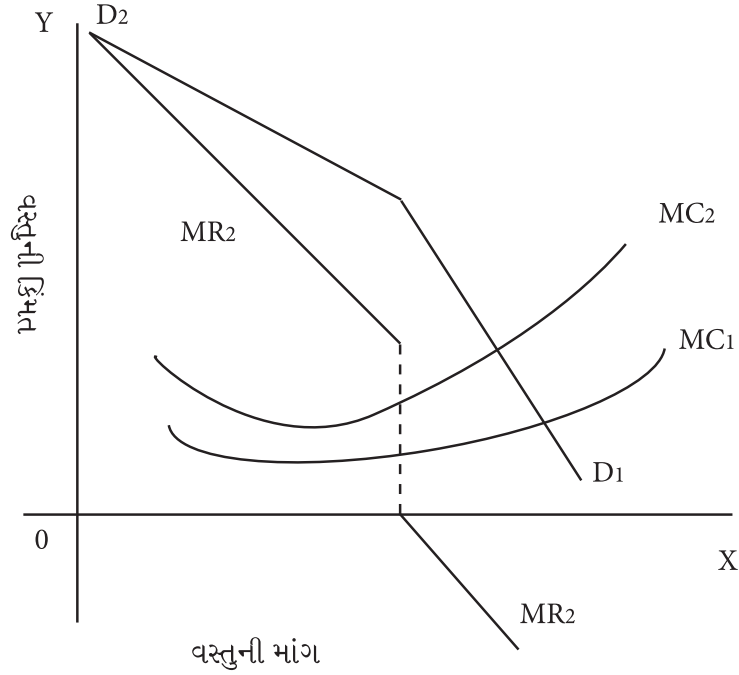
1. અલ્પ હસ્તક ઈજારાવાળી પરિસ્થિતિમાં સ્પર્ધામાં વ્યક્તિગત પેઢી એમ અનુભવે છે કે પરસ્પર કિંમત સ્પર્ધા કર્યા કરતા કિંમત સ્થિરતા વધુ લાભદાયક છે. આથી તે કિંમત જડતાની અવસ્થા વિશેષ અપનાવે છે.
2. પેઢી જ્યારે પ્રવર્તમાન ભાવથી સંતુષ્ટ હોય છે ત્યારે બિનજરૂરી જોખમ અને અનિશ્ચિત એવી કિંમત સ્પર્ધા અપનાવતી નથી. કિંમત જડતાનું વલણ પેઢી અપનાવતી હોય છે.
3. વધુ નફાથી આકર્ષાઈને નવી પેઢીઓ ભવિષ્યમાં દાખલ ન થાય તે માટે ઘણીવાર પેઢી કિંમત જડતાનું વલણ ધારણ કરે છે.
4. પ્રત્યેક પેઢી લાંબે ગાળે કિંમત ઘટાડીને વધુ વેચાણ કરવાને બદલે પ્રવર્તમાન ભાવે વેચાણ કરવાના પ્રયત્નો કરતી હોય છે. આથી કિંમત પરિવર્તનને બદલે કિંમત જડતાની પરિસ્થિતિ અલ્પ હસ્તક ઈજારામાં જોવા મળે છે.
5. અલ્પહસ્તક ઈજારામાં ખાંચાવાળી માંગરેખા જોવા મળતી હોવાથી અર્થતંત્રમાં કિંમત – જડતાનું વલણ પેઢી ધારણ કરે છે.

### 10.4.4 ધારણાઓ

1. અલ્પહસ્તક ઈજારામાં ઉદ્યોગમાં વસ્તુની એક એવી કિંમત સ્થાપિત થાય છે કે જેનાથી બધી પેઢી ને સંતોષ થાય છે.
2. દરેક પેઢીનું વલણ તેની હરીફ પેઢીના વલણ પર આધાર રાખે છે.
3. જો કોઈ પેઢી કિંમત ઘટાડો કરશે તો બધી પેઢી તેને અનુસરશે.
4. જો કોઈ પેઢી કિંમત વધારો કરશે તો અન્ય પેઢી તેને અનુસરશે નહિ.
5. સીમાંત ખર્ચની રેખા સીમાંત આવકની રેખાના બે ભાગો વચ્ચેથી પસાર થાય છે.

### 10.4.5 આકૃતિ સાથે સિદ્ધાંતની સમજૂતી.

આકૃતિની સમજૂતી



ઉપરની આકૃતિમાં OX ધરી પર માંગના એકમો અને OY ધરી વસ્તુની કિંમત દર્શાવામાં આવેલ છે.  $D_2D_1$  માંગનો વક છે. MR સીમાંત આવકનો વક છે. આકૃતિમાં  $OP_0$  પ્રવર્તમાન કિંમત છે.  $D_2D_1$  પ્રવર્તમાન કિંમતે ખાંચો હોવાથી સીમાંત આવકના વકમાં સંતુલિત ઉત્પાદન વખતે અમુક કક્ષા સુધી સાતત્ય પેદા થતું ન હોવાથી તેના બે ટુકડાઓ પડી જાય છે. જેમ ખાંચાની તીવ્રતા વધારે હોય તેમ સીમાંત આવકના વકના બે ટુકડાઓ વચ્ચેનું અંતર વધે છે.  $MC_1$  અને  $MC_2$  એ સીમાંત ખર્ચના વકો છે. જે MR (સીમાંત આવક)ના ટપકા વાળા ભાગ માંથી પસાર થાય છે. માટે પેઢીએ ઉત્પાદન પ્રમાણ કે કિંમતમાં ફેરફાર કરવાનો રહેતો નથી. આમ, જ્યાં સુધી નવી સીમાંત ખર્ચ રેખા પસાર થાય ત્યાં સુધી કિંમત સ્થિર રહે છે. પેઢી તે બિંદુએ મહત્તમ નફો પ્રાપ્ત કરે છે, અને સમતુલા પ્રાપ્ત કરે છે.

જો ખર્ચમાં ફેરફાર થાય તો પણ જ્યાં સુધી સીમાંત આવક વકના તુટક ભાગ માંથી પસાર થતો હશે ત્યાં સુધી કિંમત અને ઉત્પાદનમાં ફેરફાર થશે નહિ. તે ઉપરાંત માંગમાં ફેરફાર થાય તો પણ કિંમત કેટલાક સંજોગોમાં સ્થિર રહે છે. એટલે કે ખર્ચ કે માંગમાં ફેરફાર થતા કિંમત સ્થિર રહે છે તેવું ખૂણાવાળા માંગવક પરથી કહી શકાય.

### 10.4.6 મર્યાદા

૧. પ્રો.સ્ટીગલર ના મતે ભાવમાં એકવાર પરિવર્તન થવાથી માંગના વકમાં ખાંચો ઉદ્ભવતો હોય છે. હવે ફરીથી ભાવ પરિવર્તન કરીને માંગના વકમાં ખાંચો ઉત્પન્ન કરવો તે ન્યાય સંગત નથી.
૨. માંગના વકના વિશ્લેષણમાં હરીફોની સંખ્યા આર્થિક જોડાણની શક્યતાઓ વસ્તુઓનો પ્રકાર વગેરે ધ્યાનમાં લેવામાં આવતું નથી.
૩. પ્રો.સ્ટીગલર ઘણા અભ્યાસોને આધારે એવું તારવે છે કે માંગના વકના ખાંચાવાળા

વિશ્લેષણમાં જે માની લેવામાં આવે છે કે કિંમત વધારાને અન્ય પેઢી અનુસરતી નથી તે માન્યતા સર્વાંશે સાચી નથી.

### 10.5 સારાંશ :

ઉપરની સમગ્ર ચર્ચાનો સારાંશ એ છે કે -

1. જ્યારે અલ્પહસ્તક ઈજારામાં કોઈ એક પેઢી પ્રતિનિધિત્વ ધરાવતી હોય ત્યારે જો તે કિંમતમાં વધારો કરશે ત્યારે તેને અનુસાર અન્ય પેઢીઓ પણ તેનું અનુકરણ કરશે.
2. જ્યારે અલ્પહસ્તક ઈજારો પ્રવર્તમાન હોય અને કોઈ એક પેઢી ગુપ્ત રીતે કિંમતમાં ઘટાડો કરી, ગ્રાહકોને આકર્ષતી હોય ત્યારે જ્યાં સુધી અન્ય હરીફ પેઢીઓને આ કિંમત ઘટાડવાની જાણ નહિ હોય ત્યાં સુધી તે પેઢી ગ્રાહકોને વધુ સંખ્યામાં આકર્ષી શકશે. આ સંજોગોમાં ઉપરના માંગના વક્રના ઢાળ જેટલો જ વક્રનો નીચેનો ટુકડો પણ ઢાળવાળો બને છે. આથી માંગના વક્રની ખાંચ દૂર થાય છે.

### ★ ચાવીરૂપ શબ્દો :

અલ્પહસ્તક ઈજારો (Oligopoly)- જ્યારે કોઈ એક ઉદ્યોગમાં અલ્પ સંખ્યામાં જ ઉત્પાદકો હોય ત્યારે એક ઉત્પાદકના વર્તનથી અન્ય ઉત્પાદકો પર તેની નોંધપાત્ર અસર થતી હોય તેવી સ્થિતિ.

સીમાંતખર્ચ (Marginal cost) - એક વસ્તુના એકમનું વધારે ઉત્પાદન કરવાથી કુલ ખર્ચમાં થતો ફેરફાર.

સીમાંત આવક (Marginal Income)-એક એકમના વેચાણમાં વધારો કરવાથી કુલ આવકમાં થતો ફેરફાર.

માંગરેખા (Demand Curve) - વસ્તુની માંગ અને કિંમત વચ્ચેનો સંબંધ દર્શાવતી રેખા, તે સામાન્ય વસ્તુમાં ઋણ ઢાળ ધરાવે છે.

પુરવઠા રેખા - (Supply Curve) -વસ્તુના પુરવઠા અને કિંમત વચ્ચેનો સંબંધ દર્શાવતી રેખા. તે ધન ઢાળ ધરાવે છે.

### ★ તમારી પ્રગતિ ચકાસો

(અ) નીચે આપેલા પ્રશ્નો સવિસ્તાર સમજાવો.

1. અલ્પહસ્તક ઈજારો એટલે શું ? તેનાં લક્ષણો સમજાવો.
2. ખાંચાવાળી માંગરેખાનો સિદ્ધાંત સમજાવો ?

(બ) નીચે આપેલા પ્રશ્નો ટૂંકમાં સમજાવો.

1. અલ્પહસ્તક ઈજારાનો અર્થ સમજાવો ?
2. ઈજારાનાં લક્ષણ સમજાવો ?
3. ખાંચાવાળી માંગરેખાની ધારણા સમજાવો ?
4. કિંમત જડતા માટેનાં કારણો સમજાવો ?

(ક) ખાલી જગ્યા પૂરો.

(1) અલ્પહસ્તક ઈજારામાં \_\_\_\_\_ પ્રકારની હરીફાઈને વધારે પસંદ કરવામાં આવે છે.

- A બિનકિંમત      B કિંમત  
C માત્ર A      D A અને B

(2) અલ્પહસ્તક ઈજારામાં પેટીની સંખ્યા \_\_\_\_\_ હોય છે.

- A થોડીક      B 20 થી વધુ  
C 30 થી ઓછી      D માત્ર એક

(3) ખાંચાવાળા સિદ્ધાંતમાં માંગરેખામાં ખાંચો જોવા મળે છે કારણ કે .....

- A હરીફો કિંમત વધારે  
B હરીફો કિંમત નવધારવાથી  
C તમામ પેટી કિંમતમાં સરખો ફેરફાર કરે.  
D ઉત્પાદન ખર્ચ વધવાથી.

(4) ખાંચાવાળા માંગરેખાના સિદ્ધાંત \_\_\_\_\_ એ વિકસાવ્યો.

- A એડમ સ્મિથ      B માર્શલ  
C પોલ સવીઝ      D જે.એમ.કેઈન્સ.

(5) કિંમત જડતા માટેનાં \_\_\_\_\_ કારણો છે :

- A કિંમત સ્થિરતા વધુ લાભદાયી છે.  
B વધુ નફાથી આકર્ષાઈને નવી પેટીઓ દાખલ ન થાય.  
C કિંમત ઘટાડા કરતાં સ્થિર કિંમતે વધારે વેચાણ  
D ઉપરોક્ત બધાં વિકલ્પો.

(6) કિંમત જડતા એટલે .....

- A કિંમતમાં વધારો કરવો.      B કિંમતમાં ઘટાડો કરવો.  
C કિંમત સ્થિર રાખવી.      D ઉપરોક્ત બધાં વિકલ્પો.

(7) Oligopoly શબ્દનો અર્થ \_\_\_\_\_

- A પૂર્ણ હરીફાઈ      B અલ્પહસ્તક ઈજારો  
C ઈજારો      D ઈજારાયુક્ત હરીફાઈ

---

★ તમારી પ્રગતિ ચકાસોના જવાબો :

---

- (1) A
  - (2) A
  - (3) B
  - (4) C
  - (5) D
  - (6) C
  - (7) B
- 

★ સંદર્ભ :

---

Principles of Microeconomics	- Ahuja H.L.
The Theory of Price	-George j. Stigler
Indian Economy	-Agrwal A.N.
Modern Micro Economics	- A. Koutsoyannis