

14.0 ઉદ્દેશો

14.1 પ્રસ્તાવના

14.2 તૃષ્ટિગુણનો અર્થ અને વ્યાખ્યા

14.3 ક્રમવાચક અને સંખ્યાવાચક તૃષ્ટિગુણ

14.4 ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ

14.5 માંગ રેખાની પ્રાપ્તિ

14.6 સારાંશ

14.7 ચાવીરૂપ શબ્દો

14.8 કેટલાંક ઉપયોગી પુસ્તકો

14.9 તમારી પ્રગતિ ચકાસો

14.0 ઉદ્દેશો :

૧. તૃષ્ટિગુણનો અર્થ સમજી શકાશે.
૨. તૃષ્ટિગુણને કેવી રીતે દર્શાવી અને માપી શકાય તે સમજી શકાશે.
૩. સીમાંત તૃષ્ટિગુણ કેવી રીતે ઘટે છે તે સમજી શકાશે.

14.1 પ્રસ્તાવના :

ક્યારેક બજારમાં એવું જણાય આવે છે કે ગ્રાહકો વસ્તુઓની માંગ કરતા હોય છે. તેથી આપણા મનમાં પ્રશ્ન થાય છે કે ગ્રાહકો અનેક જરૂરિયાત ધરાવે છે અને તે જરૂરિયાત માટે તે માંગ કરે છે. વસ્તુઓમાં કે જે માણસની જરૂરિયાત સંતોષવાની શક્તિ છે તે શક્તિ એટલે તૃષ્ટિગુણ. આ એક ગુણવત્તા સભર પ્રક્રિયા છે કે જેમાં વસ્તુઓ અને સેવાઓ માણસની જરૂરિયાતો સંતોષે છે તૃષ્ટિગુણને બીજી રીતે કહીએ તો વસ્તુઓની ઉપયોગિતા કારણ કે ગ્રાહક વસ્તુની ઉપયોગિતા સંતોષ મેળવે છે.

14.2 તૃષ્ટિગુણનો અર્થ અને વ્યાખ્યા :

અર્થશાસ્ત્રના મૂળભૂત ખ્યાલોમાં તૃષ્ટિગુણનો ખ્યાલ ખૂબ જ મહત્વનો છે. કારણ કે અર્થશાસ્ત્રના ઘણા સિદ્ધાંતો તૃષ્ટિગુણના ખ્યાલ મુજબ રચવામાં આવ્યા છે. તૃષ્ટિગુણનો અર્થ નીચે મુજબ કહી શકાય :

- (1) તૃષ્ટિગુણ એટલે કોઈ પણ વસ્તુનો અથવા સેવાનો જરૂરિયાત સંતોષવાનો ગુણ
- (2) વસ્તુ કે કામગીરીમાં રહેલા સંતોષ આપવાના ગુણને તૃષ્ટિગુણ કહી શકાય.
- (3) વસ્તુ કે સેવામાં રહેલ સંતોષ આપવાની શક્તિ એટલે તૃષ્ટિગુણ

તૃષ્ટિગુણની અર્થશાસ્ત્રીઓ દ્વારા અપાયેલી વ્યાખ્યા નીચે મુજબ છે.

- (1) પ્રો. હેન્સનના મત મુજબ તૃષ્ટિગુણ એટલે વ્યક્તિને વસ્તુ અથવા સેવા દ્વારા મળતા સંતોષનું પ્રમાણ
- (2) સિલ્વરમેન અને નિકોલસ જેવા અર્થશાસ્ત્રીઓના શબ્દોમાં, “તૃષ્ટિગુણ એટલે વસ્તુમાં રહેલી જરૂરિયાત સંતોષવાની શક્તિ.”

◆ **તૃષ્ટિગુણના પ્રકારો :**

તૃષ્ટિગુણના પ્રકારો નીચે મુજબ છે :

- (1) **સ્વરૂપ તૃષ્ટિગુણ :** વસ્તુના આકાર જે રંગ, રૂપમાં જે ફેરફાર થાય છે અને તેના દ્વારા જરૂરિયાત સંતોષવાની શક્તિમાં વધારો અથવા ઘટાડો થાય છે. તે સ્વરૂપ તૃષ્ટિગુણ કહેવાય છે.
ઉ.દા. : જ્યારે સુથાર લાકડામાંથી ટેબલ બનાવે છે. ત્યારે તે લાકડાની ઉપયોગિતામાં વધારો કરે છે તે સ્વરૂપ તૃષ્ટિગુણ છે.
- (2) **સ્થળ તૃષ્ટિગુણ :** જ્યારે ફર્નિચરને કારખાનામાંથી દુકાનમાં લઈ જવામાં આવે છે. ત્યારે તેનું સ્થળ બદલાય છે. કારણ કે તે કારખાનામાં વેચાય તેના કરતાં દુકાનમાં વધારે વેચાય છે. આમ સ્થળ બદલવાથી તૃષ્ટિગુણમાં વધારો થાય છે.
- (3) **સમય તૃષ્ટિગુણ :** સમય અનુસાર વસ્તુમાં રહેલો તૃષ્ટિગુણ બદલાય છે. જેમ કે ખેડૂત ઘઉંના ઉત્પાદન કરીને થોડા જ મહિનામાં તે વેચી શકે છે. જ્યારે તેના ભાવ ઊંચા મળે છે પછી સમય જતા તેના ભાવમાં ઘટાડો થાય છે, તે સમય તૃષ્ટિગુણ છે.
- (4) **સેવા તૃષ્ટિગુણ :** જ્યારે ડોક્ટર, શિક્ષક, વકીલ એન્જિનીયર તેમની સેવાઓ દ્વારા માનવીની જરૂરિયાત સંતોષે છે. તેઓ પોતાના જ્ઞાન અને આવડત દ્વારા માનવીની જરૂરિયાત સંતોષે છે, તે સેવા તૃષ્ટિગુણ છે.
- (5) **માલિકી હક્કનો તૃષ્ટિગુણ :** માલિકીહક્કમાં બદલાવ થવાથી પણ તૃષ્ટિગુણ બદલાય છે. ઉ.દા. પૈસાદાર વ્યક્તિ કરતાં ગરીબ વ્યક્તિ સાઈકલમાંથી વધારે તૃષ્ટિગુણ મેળવે છે.
- (6) **જ્ઞાન તૃષ્ટિગુણ :** જ્યારે માણસ પોતાના જ્ઞાન દ્વારા વસ્તુની ઉપયોગિતામાં વધારો કરે છે. તે જ્ઞાન તૃષ્ટિગુણ છે જેમ કે જાહેરાત તૈયાર કરવી.
- (7) **કુદરતી તૃષ્ટિગુણ :** કેટલીક વસ્તુઓમાં કુદરતી તૃષ્ટિગુણ રહેલા છે. જેમ કે પાણી, કૂવા તે કુદરતી રીતે જ માનવીની જરૂરિયાત સંતોષવાનો ગુણ ધરાવે છે.

◆ **તૃષ્ટિગુણનાં લક્ષણો :**

તૃષ્ટિગુણનાં લક્ષણો નીચે મુજબ છે :

- (1) **તૃષ્ટિગુણ અને તેની ઉપયોગિતા :** તૃષ્ટિગુણના આધાર તેના ફાયદા અને નુકસાન, ઉપયોગિતા કે બિનઉપયોગિતા પર રહેલો નથી. દા.ત. દારૂ એ માનવી માટે નુકસાનકારક છે. પણ તે પીનારની જરૂરિયાત સંતોષે છે. આમ તૃષ્ટિગુણ ઉપયોગિતામાં રહેલો નથી.
- (2) **તૃષ્ટિગુણ અને સંતોષ :** તૃષ્ટિગુણ વસ્તુની ગુણવત્તા પર રહેલો છે. જ્યારે સંતોષએ વસ્તુના પરિણામ પર રહેલો છે. દુકાનદાર માટે વેચાણ તેનો તૃષ્ટિગુણ છે પણ ગ્રાહક જ્યારે ખરીદે છે તે તેનો સંતોષ છે, તૃષ્ટિગુણ તે કારણ છે અને સંતોષ તેનું પરિણામ છે.
- (3) **તૃષ્ટિગુણ અને આનંદ :** એવું જરૂરી નથી કે વસ્તુની ખરીદી વ્યક્તિને તૃષ્ટિગુણ આપે છે પણ આનંદ આપતી નથી. દા.ત. દવાઓ વ્યક્તિને દર્દથી રાહત આપે છે. પણ તે આનંદ નથી આપતી. ક્વીનાઈનની દવા ખૂબ જ કડવી હોય છે પણ તે મેલેરીયા જેવી બિમારી માટે ખૂબ ઉપયોગી હોય છે. આમ તૃષ્ટિગુણ અને આનંદ વચ્ચે કાંઈ જ સંબંધ નથી.
- (4) **તૃષ્ટિગુણ અને સાપેક્ષતા :** તૃષ્ટિગુણ વ્યક્તિ વ્યક્તિ અને વસ્તુ વસ્તુએ બદલાય છે. દા.ત. એક વસ્તુ વ્યક્તિ માટે ખૂબ જ ઉપયોગી છે. અને તેમાં તેનો તૃષ્ટિગુણ સમાયેલો છે જ્યારે તે જ વસ્તુ બીજા વ્યક્તિ માટે તે વસ્તુ બિલકુલ ઉપયોગી નથી. આમ તૃષ્ટિગુણ સ્થિરતાની પણ સાપેક્ષ છે.
- (5) **તૃષ્ટિગુણ અને સંબંધ :** તૃષ્ટિગુણ એ સંબંધિક ખ્યાલ છે. એક વસ્તુની ઉપયોગિતા જુદી જુદી જગ્યાએ સમયે વ્યક્તિ વ્યક્તિમાં બદલાય છે. પહેલાના સમયમાં વાહન વ્યવહાર માટે ઘોડાગાડી

ઉપયોગી હતી પણ અત્યારના સમયમાં તે એટલી ઉપયોગી નથી. ઉનાળામાં પંખાની ઉપયોગિતા શિયાળા કરતાં વધારે હોય છે.

- (6) **તૃષ્ટિગુણ અને સારાંશ :** તૃષ્ટિગુણ આંખથી જોઈ ન પણ શકાય અથવા સ્પર્શથી પણ અનુભવી ન શકાય જેમ કે એક વકીલ તેની દલીલથી તૃષ્ટિગુણ મેળવી શકે છે.

14.3 ક્રમવાચક અને સંખ્યાવાચક તૃષ્ટિગુણ :

ક્રમ અને સંખ્યા જેવા શબ્દો ગણિતમાંથી આવેલા છે. જેમ કે નંબર 1, 2, 3, 4 એ ક્રમવાચક છે અને સંખ્યાવાચક તૃષ્ટિગુણ મુજબ આપણે તેને માપી શકીએ છીએ. સાથે સાથે તેનો સરવાળો અને બાદબાકી પણ કરી તેની ગણતરી કરી શકાય છે. દા.ત. 1 કેળાનો તૃષ્ટિગુણ 10 યુનિટ હોય જ્યારે મોંસબીનો તૃષ્ટિગુણ 20 યુનિટ અને દ્રાક્ષનો 40 યુનિટ હોય તો આમ કેળા કરતા મોંસબીનો તૃષ્ટિગુણ બમણો છે. કેળા કરતા દ્રાક્ષનો તૃષ્ટિગુણ ચાર ગણો છે.

જ્યારે ક્રમવાચક સંખ્યા એટલે પહેલો, બીજો, ત્રીજો, વગેરે આના પરથી એમ કહી શકાય કે ગ્રાહક પહેલા કરતાં બીજા અને ત્રીજા વસ્તુ પસંદ કરી શકે છે. પણ એના કહી શકાય કે તે એક કરતાં બીજી વસ્તુ કેટલી વધારે કે ઓછી પસંદ પડશે.

14.4 ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ :

કોઈ એક જરૂરિયાત કોઈ એક સમયે પૂરેપૂરી રીતે સંતોષી શકાય છે. અર્થાત આપણે જેમ જેમ વસ્તુની વપરાશ વધારતા જઈએ તેમ તેમ વધારાના એકમોમાંથી ઘટતા જતા પ્રમાણમાં સંતોષ મળે છે. ધીમે ધીમે સંતોષ શૂન્ય થતો જાય છે, અને તેમ છતાં વપરાશ વધારતા જ જઈએ તો અસંતોષ ઉદ્ભવે છે. અને વ્યક્તિ તે વસ્તુનો ઉપભોગ નહી કરે. આ પ્રકારના અનુભવની ક્રેંચ ઈજનેર એચ.એચ. ગોસેન દ્વારા 1854 નિયમના રૂપમાં રજૂ કરેલ છે. જેને ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના નિયમ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, તેને ‘ગોસેનનો પહેલો નિયમ’ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે.

ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના નિયમની વ્યાખ્યાઓ નીચે મુજબ છે :

- (1) **એચ.એચ. ગોસેન :** “કોઈ એક વસ્તુના ઉપભોગમાં જેમ જેમ વધારો કરતાં જઈએ તેમ તેમ સંપૂર્ણ તૃપ્તિ ન થાય ત્યાં સુધી તેમાંથી મળતો સંતોષ ઘટતો જાય છે.”
- (2) **આલ્ફ્રેડ માર્શલ :** “કોઈ પણ વસ્તુના જથ્થામાં દરેક વધારાના એકમ દ્વારા વ્યક્તિને જે વધારાનો સંતોષ પ્રાપ્ત થાય છે. તે સંતોષ એ જથ્થામાં થતા પ્રત્યેક વધારા સાથે ઘટતો જાય છે.”
- (3) **કે ઈ. બોલિંગ :** બીજી બધી વસ્તુઓનો ઉપયોગ સ્થિર રાખીને ગ્રાહક જ્યારે કોઈ એક વસ્તુનો ઉપભોગ વધારે છે. ત્યારે તેમાંથી મળતો સીમાંત તૃષ્ટિગુણ આખરે ઘટશે.

“ગ્રાહક જ્યારે કોઈ એક વસ્તુના વધુ ને વધુ એકમોનો ઉપભોગ કરતો જાય છે. ત્યારે પ્રત્યેક વધારાના એકમમાંથી તેને મળતો સીમાંત તૃષ્ટિગુણ ક્રમશઃ ઘટતો જાય છે.”

◆ નિયમની ધારણાઓ :

ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમની ધારણાઓ નીચે પ્રમાણે છે :

- (1) **સમાનગુણી એકમો :** ઉપભોગમાં લેવામાં આવતી વસ્તુના એકમો યોગ્ય કદના કે માપના હોવા જોઈએ. ધારો કે પહેલું સફરજન ખાટું નીકળે અને બીજું સફરજન મીઠું નીકળે તો બીજા સફરજનનો તૃષ્ટિગુણ વધારે આવે છે.
- (2) **સ્થિર રુચિ :** ગ્રાહકની ટેવ, ફેશન, આવક, રસ અને રુચિ બદલાવાના જોઈએ, અને આમ, કોઈ પણ વાતે બદલાવ આવે તો તૃષ્ટિગુણ ઘટવાના બદલે પણ આવી શકે.
- (3) **એકમોનું વાજબી કદ :** વપરાશમાં લેવાતી વસ્તુઓ યોગ્ય માપની હોવી જોઈએ છે ખૂબ તરસ લાગેલા વ્યક્તિને એક ચમચી પાણી આપવામાં આવે તો તૃષ્ટિગુણ ઘટવાના બદલે વધી શકે છે.

- (4) વસ્તુના એકમમાંથી કિંમત : વસ્તુના એકમોની કિંમત એક સરખી હોવી જોઈએ. એ જ રીતે ઉપયોગમાં લેવામાં આવતી વસ્તુની અવેજી વસ્તુની કિંમત પણ બદલાવી ન જોઈએ.
- (5) સમયગાળો : વપરાશ સતત થવી જોઈએ. તેના વચ્ચે અંતર ના રહેવું જોઈએ.
- (6) વસ્તુ સામાન્ય : જો વસ્તુ અસામાન્ય પ્રકારની હશે તો તૃષ્ટિગુણ વધી શકે દા.ત. હીરા, માણેક મોતી વગેરે.

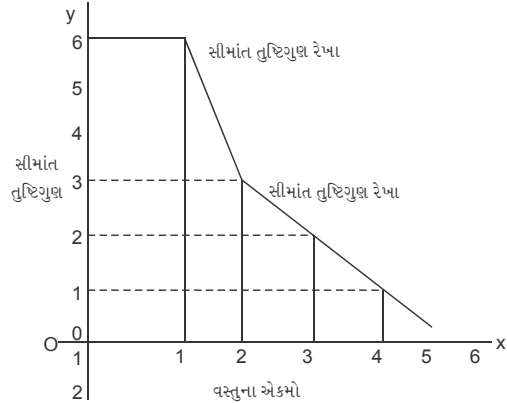
◆ નિયમની સમજૂતી :

નિયમની સમજૂતી નીચેના કાલ્પનિક ઉદાહરણ દ્વારા સમજૂતી મેળવશું.

તૃષ્ટિગુણની અનુસૂચિ

વસ્તુના એકમો	કુલ તૃષ્ટિગુણ (એકમ)	સીમાંત તૃષ્ટિગુણ (એકમ)
1	6	6
2	9	3
3	11	2
4	12	1
5	12	0
6	10	-2

ઉપરોક્ત તૃષ્ટિગુણની અનુસૂચિ પરથી વ્યક્તિ વસ્તુના પ્રથમ એકમની વપરાશ કરે છે. ત્યારે તેને 6 એકમ સીમાંત તૃષ્ટિગુણ મળે છે. ત્યારે કુલ તૃષ્ટિગુણ પણ 6 એકમ છે. બીજા એકમની વપરાશ કરે છે ત્યારે કુલ તૃષ્ટિગુણ 9 એકમ મળે છે ત્યારે સીમાંત તૃષ્ટિગુણ 3 એકમ મળે છે આમ, જ્યારે પાંચમા એકમનો વપરાશ કરે છે. ત્યારે સીમાંત તૃષ્ટિગુણ 0 છે અને કુલ તૃષ્ટિગુણ 12 છે અને છઠ્ઠા એકમના વપરાશે કુલ તૃષ્ટિગુણ 10 એકમ થાય છે અને સીમાંત તૃષ્ટિગુણ ઘટીને -2 થાય છે.



- આકૃતિ ox ધરી આડી ધરી પર વસ્તુના એકમો.
- જ્યારે oy ધરી ઊભી ધરી પર સીમાંત તૃષ્ટિગુણ દર્શાવે છે. અહીંયા દરેક એકમોનો વપરાશ કરવાથી પ્રાપ્ત થતો સીમાંત તૃષ્ટિગુણ છે.
- સીમાંત તૃષ્ટિગુણના બિંદુઓને જોડવાથી જે રેખા મળે છે. તે ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણની રેખા કેહવામાં આવે છે.
- જે રેખા ડાબી બાજુ ઉપરની જમણી તરફ આવે છે. તેથી આ રેખાને ઋણ ઢાળ છે.
- જેમ જેમ વસ્તુના એકમોનો વપરાશ વ્યક્તિ વધારે છે. તેમ સીમાંત તૃષ્ટિગુણનું પ્રમાણ ઘટતું જાય છે.

- છઠ્ઠા એકમના વપરાશથી સીમાંત તૃષ્ટિગુણ નકારાત્મક થતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણ રેખા ક્ષિતિજ રેખાની નીચે તરફ ગતિ કરે છે. આ સ્થિતિએ વ્યક્તિ વપરાશ બંધ કરે છે.

◆ ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના નિયમના અપવાદ :

- (1) કેફી પદાર્થો : કેફી પદાર્થો જેવા કે દારૂ, ભાંગ, ચરસ, ગાંજો, અફીણ, વગેરેની બાબતમાં પદાર્થોના વ્યસનીઓ જેમ જેમ તેનું સેવન કરતાં જાય છે તેમ તેમ તેના પ્રત્યેની અભિરૂચિ વધતી જાય છે. તેથી તેની બાબતમાં ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ લાગુ પડતો નથી.
- (2) લોભ-લાલચ : કંજુસ માણસ જેમ વધુને વધુ ધન ભેગું કરતો જાય છે તેની ધન લાલચ એટલી તીવ્ર હોય છે કે ગમે તેટલું ધન ભેગું થાય તો પણ તેનાથી સંતોષ થતો નથી ઊલટાની ધનની ભૂખ વધતી જાય છે. આમ અહીંયાં ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ લાગુ પડતો નથી.
- (3) સંગ્રહ-શોખ : પ્રાચીન વસ્તુઓ જેવી કે સિક્કા, કલાકૃતિ, ટિકિટો, મૂર્તિઓ, ચિત્રો વગેરેની બાબતમાં તેમનો સંગ્રહ ગમે તેટલો વધે તો પણ તૃષ્ટિગુણ ઘટતો નથી તેથી આવા શોખ ધરાવનાર વ્યક્તિઓને આ નિયમ લાગુ પડતો નથી.
- (4) જ્ઞાન પિપાસા : વ્યક્તિ જેમ વધુ જ્ઞાન મેળવવી જાય તેમ તેમ તેની જ્ઞાન-પિપાસા વધુ તીવ્ર બને છે. પરિણામે તે વધુ જ્ઞાન મેળવવા પ્રયત્ન કરે છે. આમ જ્ઞાન-જિજ્ઞાસુઓ માટે ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ અપવાદ છે.

◆ નિયમનું મહત્વ :

આ નિયમનું મહત્વ અર્થશાસ્ત્રમાં ખૂબ રહેલું છે જે નીચે પ્રમાણે છે.

(1) વસ્તુની વપરાશ :

ગ્રાહકનો હેતુ જરૂરિયાતનો મહત્તમ સંતોષ હોય છે. વસ્તુના ઉપભોગ અને ખરીદીની બાબતમાં ગ્રાહકના વર્તનને આ નિયમ બાબતમાં ગ્રાહકના વર્તનને આ નિયમ યોગ્ય રીતે સમજાવે છે. તે ગ્રાહકની સમતુલાની શરતો તારવવામાં મદદરૂપ બને છે.

(2) અતિ મહત્વની વસ્તુઓ સસ્તી :

માનવજીવન માટે અતિ ઉપયોગી એવી વસ્તુઓ હવા, પાણી, પ્રકાશનો જથ્થો વિપુલ હોવાથી તેની કિંમત લગભગ શૂન્ય જેવી છે. તે બાબત આ નિયમ દ્વારા સમજી શકાય છે.

(3) કિંમત અને માંગ વચ્ચેનો વ્યસ્ત સંબંધ :

જેમ વસ્તુની કિંમત વધે છે તેમ માંગ ઘટે છે અને કિંમત ઘટતાં માંગ વધે છે કારણ કે વપરાશ સીમાંત તૃષ્ટિગુણ ઘટે છે.

(4) કરવેરા અને કિંમત નિર્ધારણ :

આ નિયમ કરવેરા અને જાહેરખર્ચની નીતિ ઘડવામાં માર્ગદર્શક બને છે. ગરીબો કરતાં પૈસાદાર લોકોને નાણાંમાંથી સીમાંત તૃષ્ટિગુણ ઘણો ઓછો મળે છે. કારણ કે તેમની પાસે નાણાંનું પ્રમાણ વધારે છે. આથી જ વ્યવહારમાં જોઈએ છીએ કે ગરીબો કરતાં ધનિકો છૂટથી નાણાં વાપરતા હોય છે. તેના આધારે ઓછું નક્કી કરી શકાય કે ધનિકો પાસેથી ઊંચા કરવેરા અને ગરીબો પાસેથી નીચા કરવેરા વસૂલ કરવા જોઈએ.

14.5 ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના આધારે માંગના નિયમની સમજૂતી

પ્રસ્તાવના :

માંગ એટલે સમયના નિશ્ચિત ગાળા દરમિયાન અમૂક નિશ્ચિત કિંમતે ખરીદવામાં આવતી વસ્તુનું પ્રમાણ પ્રો. માર્શલ માંગની વ્યાખ્યા નીચે પ્રમાણે પ્રો. માર્શલ માંગની વ્યાખ્યા નીચે પ્રમાણે આપેલ છે :

પ્રો. માર્શલ જો વેચવાની વસ્તુનું પ્રમાણ વધારે હોય તો વધારે ગ્રાહકોને તે વસ્તુ આકર્ષી શકે તે માટે વસ્તુના ભાવ ઓછા રાખવા જોઈએ એટલે કે ભાવ ઘટતા વસ્તુની માંગ વધે છે. અને ભાવ વધતા માંગ ઘટે છે. આમ ભાવ અને માંગ વચ્ચે ઊલટો સંબંધ સ્થાપિત કરવામાં આવે છે.

ધારણા : ભાવ અને માંગ વચ્ચેનો કારણ પરિણામ સંબંધ તપાસતી વખતે જે પરિબળો સ્થિર ધારી લેવામાં આવે છે, તે નીચે પ્રમાણે છે :

- (1) ગ્રાહકોની આવક તથા આવકની વહેંચણી
- (2) ચીજોની ગુણવત્તા
- (3) ગ્રાહકોની રુચિ
- (4) ગ્રાહકોની સંખ્યા
- (5) બજારમાં ભવિષ્યની સ્થિતિ વિષેનો અંદાજનો સમાવેશ થાય છે.
- (6) અન્ય ચીજો તથા ભાવ

ઉપરોક્ત પરિબળો જો સ્થિર રહે તો કોઈ ચીજ વસ્તુના ભાવ વધતાં માંગ ઘટે છે અને ભાવ ઘટતા માંગ વધે છે.

સમજૂતી : પ્રો. માર્શલ ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના આધારે માંગના નિયમની સમજૂતી આપે છે જે નીચે પ્રમાણે છે :

ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના નિયમ એવું કહે છે. કોઈ એક સમયે કોઈ એક જરૂરિયાત સંતોષી શકાય છે. બધી જ જરૂરિયાતો પૂર્ણ કરવી કરવી શક્ય નથી. જો વ્યક્તિને ભૂખ લાગી હશે તો ખોરાક મળવાથી તેની ભૂખ સંતોષાય જશે. પણ એકસાથે બધી જ જરૂરિયાત સંતોષવી શક્ય નથી કારણ કે માનવીની જરૂરિયાતો અસંખ્ય છે જ્યારે મળનારી વસ્તુઓ મર્યાદિત છે. ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ એવું કહે છે કે એક જ વસ્તુના વધુમાં વધુ એકમ વાપરવાથી જરૂરિયાત સંતોષાય છે. સમય જતા તેમાં ઘટાડો આવે છે. છેવટે તે શૂન્ય થઈ જાય છે. અને છતાંય વપરાશ ચાલુ રાખવામાં આવે તો નકારાત્મક તૃષ્ટિગુણ મળે છે.

ભાવ અને માંગ વચ્ચેનો સંબંધ : હવે આપણે એ જોઈએ કે ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના આધારે માંગની નિયમની સમજૂતી કઈ રીતે મેળવી શકાય તે આપણે એક ઉદાહરણ દ્વારા સમજીશું.

x વસ્તુ (એકમો)	x સિ.તુ. (એકમો)	આવક - પૂરતી
1 લો	5	1 રૂ. 1 તુ. ગુ.
2 જો	4	પહેલા × ભાવ = 1 રૂ.
3 જો	3	પછી × ભાવ = 2 રૂ.
4 થો	2	પદો × ભાવ = 2 રૂ.
5 મો	1	

જો × ભાવ 1 રૂ. હશે તો ગ્રાહક 5 એકમ ખરીદશે અને તે સમાન આવશે કારણ કે ત્યાં

$$\frac{x \text{ સી.તુ.ગુ.}}{\text{નાણાંનો સિ.તુ.ગુ.}} = \text{ભાવ}$$

હવે જો x નો ભાવ વધીને 2 રૂ. થશે તો ગ્રાહક 4 એકમ ખરીદશે. અને સમતુલામાં આવશે

$$\text{કારણ કે ત્યાં } \frac{\text{સી.તુ.ગુ.}}{\text{નાણાંનો સિ.તુ.ગુ.}} = \text{ભાવ } 2 \text{ રૂ.}$$

ભાવ 1 રૂ. થી વધીને 2 નો થતાં માંગ 5 એકમથી ઘટીને 4 એકમ શા માટે થઈ. તેનો જવાબ

પ્રો. માર્શલ ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણ દ્વારા આપે છે. જેમ કોઈ વસ્તુનું પ્રમાણ ઘટે છે. તેમ તેનો સીમાંત તૃષ્ટિગુણ વધે છે. આથી જો વપરાશકારોને વધુ પ્રમાણમાં માંગ માટે પ્રેરિત કરવા હોય તો વસ્તુની કિંમતમાં ઘટાડો કરવો જરૂરી બને છે. કારણ કે વસ્તુના વધુ પ્રમાણે ઓછો સીમાંત તૃષ્ટિગુણ મળતો હોવાથી ગ્રાહકના સમતુલામાં લાવવા માટે ભાવ ઘટાડવા અનિવાર્ય બની જાય છે.

પ્રો. માર્શલ અવેજી અસર વડે ભાવ અને માંગ વચ્ચેનો સંબંધ સમજાવે છે. અને આવકની માંગ પર થતી અસરો ઉપર બે ધ્યાન રહે છે. એટલે કે કોઈ વસ્તુના ભાવ ઘટતા ગ્રાહક માંગ વધારે છે અને જો તેની આવક મર્યાદિત હશે તો જે વસ્તુના ભાવ સ્થિર છે. તેની માંગ ઘટાડે છે. આમ અવેજી અસરના કારણે માંગ વધે છે કે ઘટે છે.

પણ વસ્તુની કિંમતમાં થતા વધારા-ઘટાડા થી ગ્રાહકની ખરીદશક્તિ વધે છે કે ઘટે છે તેની પણ માંગ પર અસર પડે છે, જેને આવક અસર તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. પ્રો. માર્શલના મત મુજબ તે અસર નજીવી છે. જેમ કે ચાની પાછળ ખર્ચવામાં આવતો ભાગ નજીવો છે એટલે જો ચા ના ભાવ ઘટાડવામાં આવે તો ગ્રાહકના બચતમાં નજીવો જ વધારો થાય છે જેની ચાની માંગ પર બહુ અસર થતી નથી.

મર્યાદાઓ :

ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણને આધારે જે માંગનો નિયમ આપેલો છે, તેમ કેટલીક મર્યાદાઓ છે જે નીચે પ્રમાણે છે :

- (1) **પરસ્પરવલંબી માંગ :** તેઓ સ્વતંત્ર રીતે ભાવ અને માંગ વચ્ચેનો સંબંધ તપાસે છે. પરંતુ માંગ પરસ્પરવલંબી છે. એટલે કે x વસ્તુની માંગ x ના સીમાંત તૃષ્ટિગુણ ઉપરાંત y, z ના કે બીજી ચીજોના સીમાંત તૃષ્ટિગુણ પર આધાર રાખે છે.
- (2) **હલકા પ્રકારની ચીજો :** જો વસ્તુની ગુણવત્તા હલકા પ્રકારની હોય તો કેટલીક વખત તેના ભાવ ઘટવા છતા તેની માંગમાં વધારો થતો નથી. એજ રીતે ગરીબ કુટુંબ જેની ખરીદશક્તિ નીચી છે. તે ગુણવત્તા કરતા કિંમત પર ધ્યાન આપે છે અને હલકી ચીજોના ભાવ વધતા તેની માંગ ઘટતી નથી.
- (3) **પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય વાળી ચીજો :** મૂલ્યવાન વસ્તુઓ જેવી કે હીરા, માણેક, મોતી જેવી ચીજોથી માણસની પ્રતિષ્ઠામાં વધારો થાય છે તેવી વસ્તુ પાસે હોવાથી સમાજમાં તેના માન-મોભામાં વધારો થાય છે. આથી આવી વસ્તુઓ મોંઘી હોવાથી જ પ્રતિષ્ઠા વધે છે. તેથી ધનિક લોકોની માંગ વધારે છે. જો આવી ચીજ વસ્તુ સસ્તી બની જાય તો ગરીબ લોકો પણ ખરીદશે ત્યારે તેનું પ્રતિષ્ઠા મૂલ્ય ઘટે છે. અને માંગના નિયમની વિરુદ્ધ ધનિક લોકો તેમની માંગ ઘટાડશે.

14.6 સારાંશ :

આ એકમમાં આપણે તૃષ્ટિગુણનો અર્થ પ્રકાશે અને લક્ષણોના આધારે તૃષ્ટિગુણનો ખ્યાલ ક્રમવાચક અને સંખ્યાવાચક તૃષ્ટિગુણની સમજૂતી આપીને તૃષ્ટિગુણના આધારે ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ એ એક વસ્તુના સંદર્ભમાં સમજૂતી આપતો હતો.

14.7 ચાવીરૂપ શબ્દો :

1. **તૃષ્ટિગુણ :** તૃષ્ટિગુણ એટલે વ્યક્તિનો વસ્તુ કે સેવા દ્વારા મળતા સંતોષનું પ્રમાણ.
2. **સીમાંત તૃષ્ટિગુણ :** સીમાંત તૃષ્ટિગુણ એટલે વસ્તુના વપરાશમાં એક એકમના ફેરફારને પરિણામે કુલ તૃષ્ટિગુણમાં થતો ફેરફાર.
3. **ક્રમવાચક :** ક્રમવાચક સંખ્યા એટલે પહેલો, બીજો, ત્રીજો, વગેરે એટલે કે ગ્રાહક - પહેલી કરતાં બીજી અને ત્રીજી વસ્તુ પસંદ કરી શકે છે.
4. **સંખ્યાવાચક :** સંખ્યાવાચક એટલે સરવાળો અને બાદબાકી કરી તેની ગણતરી પણ કરી શકાય.

5. ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ : કોઈ એક વ્યક્તિ પોતાની પાસેના વસ્તુના જથ્થામાં વધારો કરે તો તે વધારાના જથ્થામાંથી મળતો તૃષ્ટિગુણ વસ્તુનો જથ્થો જેમ વધે તેમ ઘટતો જાય.

14.8 કેટલાક ઉપયોગી પુસ્તકો :

1. Gault J.P. and Edward P.I. (1996) Microeconomy Theory : Richard, Irwin, Homewood.
2. Lipsy, R.G and K.A Chriystal (1999), Principle of Econimics (9th Edition), Oxford Universty Press, Oxford.
3. Stonier, A.W. and D.C. Hague (1970). A Text Book of Econimic Theory, ELBS & longman grop, Landon.
4. Somuelson, P.A. and W.D. Nordhas (1998), Econimics, Tata Mcgraw Hill, New Delhi.
5. M.L. Jhingan (2012), Micro Econimic Theory (7th Edition), Vrinda Publication Delhi.

14.9 તમારી પ્રગતિ ચકાસો :

1. તૃષ્ટિગુણ એટલે શું ? તેનો અર્થ સમજાવો.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. તૃષ્ટિગુણના પ્રકારો જણાવો.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. તૃષ્ટિગુણનાં લક્ષણો સમજાવો.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ ઉદાહરણ અને આકૃતિ દ્વારા તપાસો.

.....

.....

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

ટૂંકમાં જવાબ આપો :

1. તૃષ્ટિગુણ એટલે શું ?

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

2. સીમાંત તૃષ્ટિગુણ એટલે શું ?

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

3. કુલ તૃષ્ટિગુણ એટલે શું ?

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

4. સીમાંત તૃષ્ટિગુણ શૂન્ય હોય ત્યારે કુલ તૃષ્ટિગુણ મહત્તમ શા માટે હોય છે?

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

નીચેના વિધાનો ખરાં છે કે ખોટાં તે જણાવો.

- (1) તૃષ્ટિગુણનો ખ્યાલ સાપેક્ષ છે.
- (2) વપરાશ વધે તો સીમાંત તૃષ્ટિગુણ વધે છે.
- (3) ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ નાણાંને લાગુ પડતો નથી.
- (4) કુલ તૃષ્ટિગુણની રેખા સંપૂર્ણ પણે ઋણ ઢાળની હોય છે.
- (5) તૃષ્ટિગુણનો ખ્યાલ માનવી મન સાથે જોડાયેલ છે.

નીચેનામાંથી સાચો વિકલ્પ પસંદ કરો.

- (1) તૃષ્ટિગુણ એટલે શું ?
(a) દુઃખ (b) આનંદ (c) સંતોષ
- (2) સીમાંત તૃષ્ટિગુણની રેખા કયા ઢાળની હોય છે.
(a) ઋણ (b) ધન
- (3) ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણના નિયમના નિયમની સૌપ્રથમ રજૂઆત કોણે કરી.
(a) રોબિન્સ (b) ગોસેન (c) માર્શલ
- (4) ઘટતા સીમાંત તૃષ્ટિગુણનો નિયમ કયો નિયમ તારવવામાં ઉપયોગી બન્યો છે.
(a) ખર્ચનો નિયમ (b) પૂરવઠાનો નિયમ (c) માંગનો નિયમ
- (5) વપરાશ અને સીમાંત તૃષ્ટિગુણ વચ્ચે કેવો સંબંધ છે.
(a) વ્યસ્ત (b) સમાંતર (c) સીધો