

मांग की कीमत लोच PRICE ELASTICITY OF DEMAND

किसी वस्तु की मांग उस वस्तु की कीमत के साथ परिवर्तित होती है किन्तु सभी परिस्थितियों में मांग की परिवर्तन की मात्रा एक समान नहीं होती। मांग का नियम हमें यह भी बताता है कि किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप उसकी मांग में कितना परिवर्तन होगा। अर्थात् मांग का नियम केवल एक गुणात्मक कथन है। दूसरे शब्दों में हम कह सकते हैं कि मांग का नियम कीमत परिवर्तन के कारण केवल मांग में परिवर्तन की दिशा को बताता है। मांग की लोच (अभ्रशक्ति) द्वारा मांग के नियम को परिणात्मक कथन के रूप में प्रस्तुत करने का एक प्रयास है। दूसरे शब्दों में हम कह सकते हैं कि मांग की लोच किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन के सापेक्ष उसकी मांग में परिवर्तित हुई मात्रा को बताती है। जबकि अन्य बातें समान रहनी हैं तब प्रसार कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप मांग की प्रतिक्रियात्मकता को मांग की लोच कहते हैं। अब जब वस्तु की कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप उसकी मांग में भी परिवर्तन होता है उसको मांग की प्रत्यक्षता या मांग की लोच कहते हैं।

मांग की लोच अथवा मांग की कीमत लोच का अभिप्राय कीमत के सूक्ष्म परिवर्तन के कारण उत्पन्न होने वाले मांग की मात्रा में परिवर्तन की मात्रा है मांग की लोच की परिभाषा विभिन्न अभ्रशक्तियों द्वारा दी जाती है जो निम्नलिखित हैं।

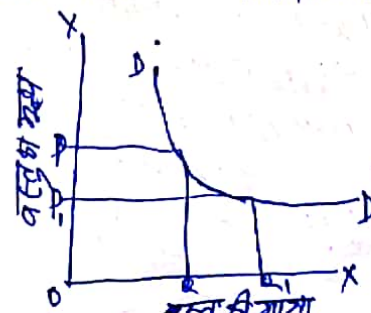
1. मार्शल के अनुसार "मांग की लोच का बाजार में कम या अधिक होना इस बात पर निर्भर करता है कि वस्तु की कीमत में एक निश्चित मात्रा में परिवर्तन होने पर उसकी मांग में सापेक्ष रूप से अधिक या कम परिवर्तन होता है।"
2. सेम्बुलसन के शब्दों में "मांग की लोच का पिप्पार कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप मांग की मात्रा में परिवर्तन के अंश, अर्थात् मांग में प्रतिक्रियात्मकता के अंश को बतलाता है।"
3. वेन्डम के अनुसार "यह (मांग कीमत सापेक्ष) विचार कीमत में छोटे से परिवर्तन के परिणाम स्वरूप मांग की मात्रा में होने वाली परिवर्तन की मात्रा है।"
4. जे. के. ईस्टमन के शब्दों में "मांग की सापेक्ष कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप मांग की मात्रा में होने वाले परिवर्तन की मात्रा है।"
5. श्रीमती जॉन रविंसन के अनुसार "मांग की लोच कीमत में बड़े से परिवर्तन के परिणाम स्वरूप उत्पन्न होने वाली मात्रा के अनुपातिक परिवर्तन में कीमत के अनुपातिक परिवर्तन से मांग देने पर प्राप्त होती है।

मांग की लोच में होने वाले परिवर्तन की गति इस विभिन्नता को समझने के लिए ही अभ्रशक्तियों ने मांग की कीमत सापेक्षता की निम्नलिखित पाँच श्रेणियों बतायी हैं जो इस प्रकार हैं।

1. सापेक्ष लोचदार मांग — जब किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप उसकी मांग में अधिक अनुपातिक परिवर्तन हो जाय तब ऐसी वस्तु की मांग को सापेक्ष लोचदार मांग कहते हैं।

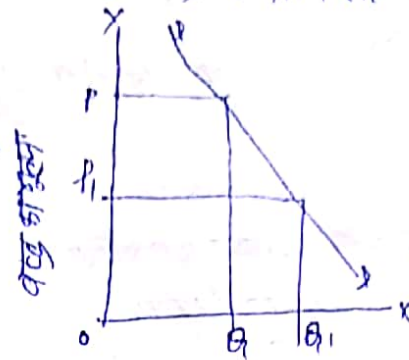
इस निम्न से स्पष्ट है कि इस में कमी आती है अर्थात् 0.4 से 0.1 पर चली जाती है तो मांग बढ़कर 0.9 से 0.8 हो जाती है। यहाँ मांग में बड़ी कमी होने में कमी के अनुपात से अधिक है। यहाँ मांग की लोच कम से अधिक है।

2. सापेक्ष लोचदार मांग — जब किसी वस्तु की

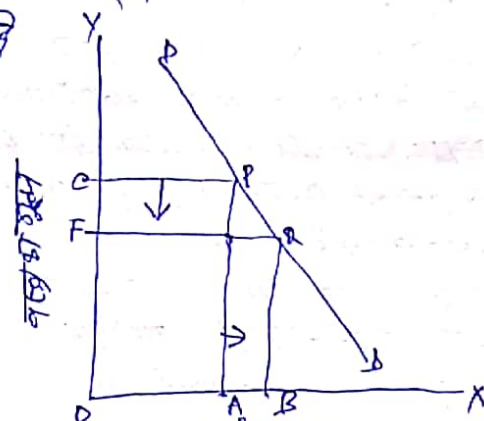


कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप उसकी मांग में कगानाकृतिक परिवर्तन होता है जो ऐसी वस्तु की मांग को आपेक्षित, लोचदार मांग कहते हैं।

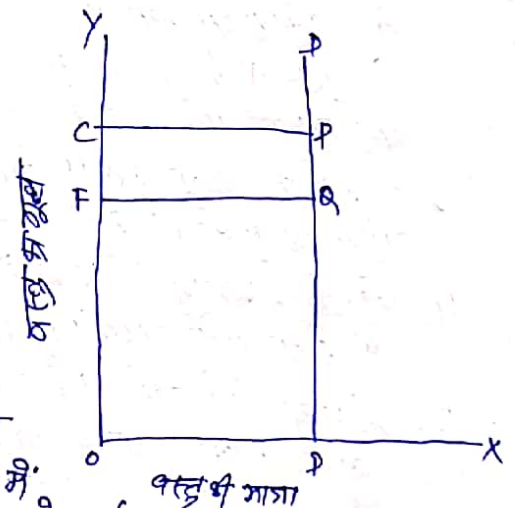
इस चित्र से स्पष्ट है कि ग्रहण में कमी OP से OP_1 के बराबर होती है जबकि मांग OB से बढ़कर OB_1 होती है जो ग्रहण में कमी की आपेक्षा कम है दूरदराजों में PP_1 की दूरी की आपेक्षा OB_1 की दूरी कम है यह मांग की अपेक्षित होने का द्योतक है मांग मांग की लोच कम है कम है।



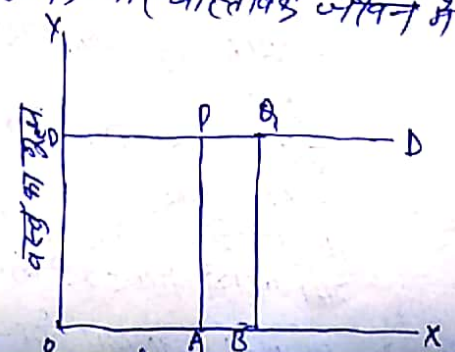
3. इन्वर्सी लोचदार मांग — जब किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप उसकी मांग में उसी अनुपात में परिवर्तन होता है तब ऐसी वस्तु की मांग को इन्वर्सी लोचदार मांग कहा जाता है। चित्र में CF कीमत में कमी होने पर मांग में AB वृद्धि होती है चित्र से स्पष्ट है कि मांग में परिवर्तन का अनुपात कीमत में परिवर्तन के अनुपात बराबर है। अतः मांग की लोच इकाई के बराबर है।



4. पूर्णतः वेलोचदार मांग — जब किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप उसकी मांग में कोई परिवर्तन न हो तो ऐसी मांग को पूर्णतः वेलोचदार मांग कहते हैं। चित्र में OC कीमत पर OD मांग है तथा कीमत में कमी होने पर भी मांग OD ही रहती है। दूरदराजों में कीमत में कमी या वृद्धि का वस्तु की मांग पर कोई असर नहीं पड़ता है पड़ रहा है जिसके कारण वस्तु की मांग पूर्णतः वेलोचदार हो जाती है।



5. पूर्णतः लोचदार मांग — जब किसी वस्तु की कीमत में नगण्य परिवर्तन (अथवा कीमत स्थिर रहने पर भी) होने पर भी मांग में अत्यधिक परिवर्तन होता रहता है तब ऐसी वस्तु की मांग को पूर्णतः लोचदार मांग कहा जाता है। ऐसी मांग की दशा में वस्तु की कीमत में सुझा कीमत वृद्धि उसकी मांग को द्रुम का देगी है। तथा कीमत में अति द्रुम कमी मांग में कतना अत्यधिक विस्तार करती है कि कोई अन्य विक्रेता यदि इसे कीमत पर इस मांग को सन्तुष्ट नहीं कर पाएगा। व्यवहारिक और वास्तविक जीवन में वस्तुतः किसी वस्तु की मांग पूर्णतः लोचदार मांग नहीं होती। चित्र में पूर्णतः लोचदार मांग वक्र DD प्रदर्शित किया गया है। चित्र में वस्तु की कीमत OD पर वस्तु की मांग OA है OD कीमत पर वस्तु की मांग बढ़कर OB हो जाती है। यही कारण है कि पूर्णतः लोचदार मांग वक्र X अक्ष के समांतर एक पंक्ति रेखा के रूप में होती है।



इस प्रकार मांग की सीमा स्थापना (लैप) के कदम निर्धारित तब ही जिनसे मांग प्रभावित होगा
मांग की सीमा स्थापना के निर्धारक तब निम्नलिखित हैं।

1. वस्तु की प्रकृति - वस्तु की प्रकृति में कितनी रंगी वस्तुएं हैं जिससे उसकी भांग भी भिन्न-भिन्न होती है।

A. आगिपार्श्व आगश्मकताओं की वजह से जैसे अनाज, गन्ना, दूध आदि की मात्रा घटती रहती है। नमोदि फलका उपभोग आगश्मक होला है और वहाँ हर चीज पर उपभोग का प्रभाव ही पड़िग
है। अतः ऐसी वस्तुओं की घटती में शक्ति ही जाने पर ही इसमें सौं ग में छोटी करी नहीं आती।

B. आर्य समाज वस्तुएं जैसे किचनी के परचे, कुलर, मिण बेमिनेर आदि आदि वस्तुओं की मांग हमारी कार्य प्रचालना एवं आराम के लिए आवश्यक होती है इसकी मांग बहुत ना हो तो अधिक चीजें खरीद लेनी हैं और बिलकुल निर्देष्ट हो वरि इन्ही मांग समझना संगत होय होगी।

c. विलासिग संबंधि पात्रों अधिक लोचदार होती हैं वे कष्टों प्रदर्शनात्मुक्त एवं प्रतिष्ठासूचक होती हैं जैसे वातागुलित मोरछा, नैलीयेर, वातागुलित घर, हीरे आभूषण, पिक्कासी भी पैन्टिंग, प्रायेन चित्र पाण्डुलिपि आदि ही माँग अधिक लोचदार होती हैं क्योंकि इससे अभोग के बिना हगारा जैसे आसानी से पक सक्ता है। इसलिए इनकी चीजत में गढ़े होगे पर इनसे अभोग कमकर दिया जाता है। और माँग में आती कमी ही सक्ती है।

2. स्त्राजा पन्ज वस्तुओं की मांग लैचदार होती है। चात्र तथा कृषा वक्ता उदाहरण है यदि चात्र की चीमत बढ जाय जकडे कोसी की चीमत बढवत रहे तो चात्र की मांग बढ जाएगी। कसी तरह यदि कोसी की चीमत बढवत रहे लेकिन चात्र की चीमत बढ जाय तो उसकी मांग बढ जाएगी। ऐसा इसलिए होता है कि मूल में कसी चीज से वस्तु बस्ती है जाती है। अगर उसका उपयोग आधेपु होन लगता है।

3. पुरुष वस्तुओं की माँग लगभग बेलोपदार होती है कलम-खनाली स्क्रू, पेन्सिल नखड़े उदाहरण हैं। एक वस्तु की कीमत बढ़ जाय तो उसकी माँग में कमी नहीं होती क्योंकि दूसरी वस्तु के लिए उसका होना जरूरी है। अतः पुरुष वस्तुओं की माँग प्रायः बेलोपदार होती है।

५. वस्तुओं के उपयोग की स्मृति करने की सीखना - कुछ ऐसी वस्तुएँ होती हैं। जिनका उपयोग भाषिण के लिए स्मृति में दिमाग जाता है ऐसी वस्तु की माँग बच-दार होती है। जैसे नम्रा पुरा, नम्रा पंखा, नम्रा छपड़ा, उनीवस्त्र इत्यादि इनका उपयोग भाषिण के लिए स्मृति में सिखा जा सकता है तथा पुराने सामान से भी काम-चलाया जा सकता है। अन्तः सीमा बदलने पर कभी माँग व्यक्त होती है जबकि सीमा कम होने पर इनका माँग बढ़ जाती है।

5. विविध वस्तुओं का प्रयोग - जिन वस्तुओं का अनेक प्रयोग हो सकता है उनकी माँग लोचदार होती है जैसे बिजली, यदि बिजली की दर में वृद्धि हो जाय तो इसका प्रयोग अत्यन्त जरूरी कार्य के लिए ही किया जाएगा। अर्थात् शेवानी के लिए रेडियो, टेलिविजन, रेफ्रिजरेटर इत्यादि प्रयोग के लिए कम या नहीं भी, दूध सोपला, स्टील बस्तादि इस तरह की वस्तुएँ हैं।

6. स्वर्क की जाने वाली आग में अनुपात — यदि अंगोन्ता किसी वस्तु या अपनी आग का बहुत कम भाग स्वर्क करता है तो वस्तु की मांग कम लोपदार होगी नमक डिमांडलाई हुई किता जाग है वैसी वस्तुओं की लोपदार होगी।

7. उपगोष्ठा की आदत—उपगोष्ठा मौजिब वस्तु भी आदत लग जाती है। जैसे पान, सीगरेट, चाय, पान, तम्बाकू इत्यादि में उसकी माँग बेलायत हो जाती है यदि प्रत्यक्ष परिवर्तन का असर उसी माँग पर नहीं है कराबू पड़ता है।

8. **आप्त समूह** — उपभोक्ता के आप्त समूह का प्रभाव भी मांग पर पड़ता है। जो व्यक्ति-वर्ग वर्ग के होते हैं वस्तुओं के लिए अभी मांग कम लोचदार होती है। लेकिन निर्धन वर्ग के लोगों की मांग समाज-तन्मा लोचदार होती है और कम होनी पर वृद्ध मांग बढ़ जाती है।
9. **गुणस्तर** — गुणस्तर का प्रभाव भी मांग की लोच पर पड़ता है यदि गुणस्तर ऊँचा है तो वस्तु की मांग लोचदार होती है जबकि गुणस्तर नीचा होने पर वस्तु की मांग कम लोचदार होती है।
10. **समय तन्त्र** — समय तन्त्र का प्रभाव भी मांग की लोच पर पड़ता है आमतौर पर वस्तु की मांग की लोच कम होती है जबकि दीर्घकाल में मांग की लोच अधिक होती है। जो दृष्टिकोण से कहा है कि दीर्घकाल में उपभोक्ता के पास गुणपरिष्करण का बेहतर मौका कम है पर परिष्करण का पर्याप्त समय तथा अवसरों पर परिवर्तन के अग्ररूप उपभोक्ता के चेतन में परिवर्तन की स्थापना करती है। अतः दीर्घकाल में मांग की लोच अधिक होती है।

इस प्रकार अनेक तन्त्र हैं जो मांग की लोच को प्रभावित करते रहते हैं।

मांग की लोच धारण का वैज्ञानिक और व्यवहारिक महत्व और इसका प्रयोग आर्थिक समाप्ताओं के विश्लेषण में किया जाता है। मांग की लोच की व्यवहारिक एवं संज्ञात्मक महत्व निम्न हैं।

1. **एकाधिकारी मूल्य के निर्धारण में** — एकाधिकारी मूल्य निर्धारण में वस्तु की मांग की लोच पर ध्यान देना है यदि वस्तु की मांग की लोच होती है वस्तु की कीमत निर्धारित होता है। जबकि मांग की लोच कम होने पर मूल्य निर्धारित करता है। तथा अधिक वस्तुओं की बेपइलाय में बाढ़े जाता है।
2. **सरकार के नीति के निर्धारण में** — सरकार किसी उद्योग को अनुदान या सहायता तथा किसी उद्योग को स्पर्धात्मक उद्योग के उद्योग सेवा का दर्जा देते समय एकीकृतकों की मांग की लोच पर ध्यान देती है।
3. **मजदूरी के निर्धारण में** — किसी उद्योग स्थापन या मजदूरी की मांग किसी उद्योग के लोचदार है। जो मांग के लोच अपने दबाव का कारण पाएँगे नहीं बढ़वा सकते।
4. **कर निर्धारण में** — सरकार वस्तुओं पर कर निर्धारण में उसी मांग की लोच को ध्यान में रखती है। जिन वस्तुओं की मांग की लोच अधिक होती है उन पर साधारण अधिक कर नहीं लगाती है। जबकि बेलोचदार मांग वाली वस्तुओं पर अधिक कर लगा सकती है।
5. **अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार में महत्व** — दो देशों के बीच व्यापार शर्त एक दूसरे की निर्माताओं के लिए मांग की सापेक्षिक लोच पर निर्भर करती है। यदि निर्माता वस्तुओं की मांग बेलोच हो तो विदेश में वस्तु की ऊँची कीमत पर बेचा जा सकता है।

इस प्रकार मांग की लोच मूल्य के परिवर्तन के फलस्वरूप मांग में विसंगति या दर के परिवर्तन होता है उसे बताती है।