

Q. No. माँग की लोच की अवधारणा तथा उसके प्रकार पर विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए।

अर्थशास्त्र में माँग (Demand) तथा माँग की लोच (Elasticity of Demand) का अत्यंत महत्वपूर्ण स्थान है। किसी भी वस्तु या सेवा की माँग अनेक कारकों से प्रभावित होती है, जैसे—उसकी कीमत, उपभोक्ता की आय, रुचि, फैशन, संबंधित वस्तुओं की कीमत तथा भविष्य की अपेक्षाएँ। किंतु इन सभी कारकों में कीमत का सबसे अधिक प्रभाव पड़ता है।

सामान्यतः किसी वस्तु की कीमत बढ़ने पर उसकी माँग घट जाती है तथा कीमत घटने पर माँग बढ़ जाती है। लेकिन सभी वस्तुओं में यह परिवर्तन समान मात्रा में नहीं होता। कुछ वस्तुओं की कीमत में थोड़ा-सा परिवर्तन होने पर उनकी माँग में बहुत अधिक परिवर्तन हो जाता है, जबकि कुछ वस्तुओं की माँग लगभग स्थिर रहती है। इसी परिवर्तन की मात्रा को माँग की लोच कहा जाता है।

अल्फ्रेड मार्शल (Alfred Marshall) ने सर्वप्रथम माँग की लोच का वैज्ञानिक रूप से प्रतिपादन किया। वर्तमान समय में यह सिद्धांत मूल्य निर्धारण, कर नीति, उत्पादन योजना, विपणन, अंतरराष्ट्रीय व्यापार तथा आर्थिक नीति निर्माण का आधार बन चुका है।

माँग की लोच का अर्थ

लोच (Elasticity) का सामान्य अर्थ है—लचीलेपन या परिवर्तन के प्रति प्रतिक्रिया करने की क्षमता।

अर्थशास्त्र में इसका अर्थ है कि किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन होने पर उसकी माँग किस सीमा तक बदलती है।

यदि कीमत में बहुत कम परिवर्तन होने पर माँग में अधिक परिवर्तन हो तो माँग लोचदार कहलाती है। यदि कीमत बदलने पर भी माँग में बहुत कम परिवर्तन हो तो माँग बेलोचदार कहलाती है।

परिभाषाएँ

अल्फ्रेड मार्शल के अनुसार

"माँग की लोच उस अनुपात को व्यक्त करती है जिसमें कीमत में परिवर्तन के फलस्वरूप माँग में परिवर्तन होता है।"

स्टोनियर एवं हेग के अनुसार

"माँग की लोच वह माप है जो यह बताती है कि किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन होने पर उसकी माँग किस सीमा तक बदलती है।"

माँग की लोच का सूत्र जहाँ—

E_d = माँग की मूल्य लोच

यदि $E_d > 1$ → लोचदार

यदि $E_d < 1$ → बेलोचदार

यदि $E_d = 1$ → इकाई लोच

यदि $E_d = 0$ → पूर्णतः बेलोचदार

यदि $E_d = \infty$ → पूर्णतः लोचदार

माँग की लोच के प्रकार

(1) पूर्णतः बेलोचदार माँग (Perfectly Inelastic Demand)

इस स्थिति में कीमत चाहे जितनी बढ़े या घटे, माँग में कोई परिवर्तन नहीं होता।

विशेषताएँ

लोच = 0

माँग स्थिर रहती है।

जीवनरक्षक वस्तुओं में यह स्थिति अधिक पाई जाती है।

उदाहरण

इंसुलिन

ऑक्सीजन

आपातकालीन दवाइयाँ

चित्र

Copy code

कीमत

| |
| |
| |
| |

_____ मात्रा

(2) अपेक्षाकृत बेलोचदार माँग (Relatively Inelastic Demand)

जब कीमत में परिवर्तन की तुलना में माँग में कम परिवर्तन होता है।

विशेषताएँ

$E_d < 1$

आवश्यक वस्तुओं में सामान्यतः यही स्थिति होती है।

उदाहरण

नमक

गेहूँ

चावल

दाल

बिजली

(3) इकाई लोचदार माँग (Unitary Elastic Demand)

जब कीमत में जितने प्रतिशत परिवर्तन हों, माँग में भी उतने ही प्रतिशत परिवर्तन हों।

विशेषताएँ

$$Ed = 1$$

कीमत और माँग समान अनुपात में बदलते हैं।

(4) अपेक्षाकृत लोचदार माँग (Relatively Elastic Demand)

जब कीमत में थोड़ा-सा परिवर्तन होने पर माँग में उससे अधिक परिवर्तन हो जाए।

विशेषताएँ

$$Ed > 1$$

विलासिता वस्तुओं में अधिक पाया जाता है।

उदाहरण

- मोबाइल
- टेलीविजन
- फर्नीचर
- ए.सी.
- ब्रांडेड कपड़े

(5) पूर्णतः लोचदार माँग (Perfectly Elastic Demand)

जब निश्चित कीमत पर माँग असीमित हो तथा कीमत में थोड़ा-सा परिवर्तन होते ही माँग समाप्त हो जाए।

विशेषताएँ

$$Ed = \infty$$

यह केवल सैद्धांतिक स्थिति है।

माँग की लोच के अन्य प्रमुख प्रकार

1. आय लोच (Income Elasticity of Demand)

जब आय में परिवर्तन के कारण माँग बदलती है।

उदाहरण

- आय बढ़ने पर—
- कार
- फ्रिज
- ए.सी.
- महंगे कपड़ों की माँग बढ़ती है।

2. पार लोच (Cross Elasticity of Demand)

जब एक वस्तु की कीमत में परिवर्तन से दूसरी वस्तु की माँग प्रभावित होती है।

उदाहरण

- चाय महँगी होने पर कॉफी की माँग बढ़ जाती है।
- मक्खन महँगा होने पर जैम की माँग घट सकती है।
- माँग की लोच को प्रभावित करने वाले कारक

1. वस्तु की प्रकृति

आवश्यक वस्तुओं की माँग बेलोचदार होती है, जबकि विलासिता की वस्तुओं की माँग अधिक लोचदार होती है।

2. स्थानापन्न वस्तुओं की उपलब्धता

यदि विकल्प उपलब्ध हों तो माँग अधिक लोचदार होगी।

उदाहरण-पेप्सी और कोका-कोला।

3. पूरक वस्तुएँ

यदि पूरक वस्तुओं की कीमत बदलती है तो माँग भी प्रभावित होती है।

उदाहरण-कार और पेट्रोल।

4. आय का स्तर

उच्च आय वाले उपभोक्ताओं पर कीमत परिवर्तन का कम प्रभाव पड़ता है।

5. समय

लंबी अवधि में उपभोक्ता विकल्प खोज लेते हैं, इसलिए माँग अधिक लोचदार हो जाती है।

6. आदत

बीड़ी, सिगरेट, चाय जैसी आदत वाली वस्तुओं की माँग अपेक्षाकृत बेलोचदार होती है।

7. कुल व्यय का अनुपात

जो वस्तु आय का बड़ा भाग लेती है उसकी माँग अधिक लोचदार होती है।

8. वस्तु के उपयोग

जिन वस्तुओं के अनेक उपयोग होते हैं उनकी माँग अधिक लोचदार होती है।

9. फैशन एवं रुचि

फैशन बदलने से माँग में तेजी से परिवर्तन होता है।

10. भविष्य की कीमतों की आशा

यदि लोगों को लगे कि भविष्य में कीमत बढ़ेगी तो वर्तमान माँग बढ़ जाती है।

माँग की लोच का महत्व

- मूल्य निर्धारण में सहायता।
- सरकार की कर नीति बनाने में उपयोगी।
- व्यापारियों के लाभ को अधिकतम करने में सहायक।
- उत्पादन योजना बनाने में उपयोगी।
- विपणन एवं विज्ञापन नीति निर्धारित करने में सहायता।
- अंतरराष्ट्रीय व्यापार में मूल्य निर्धारण।

- संसाधनों के कुशल उपयोग में सहायता।
- उपभोक्ताओं के व्यवहार को समझने में उपयोगी।
- सार्वजनिक वितरण प्रणाली की योजना बनाने में सहायक।
- आर्थिक नीतियों के निर्माण में महत्वपूर्ण।

माँग की लोच की सीमाएँ

- उपभोक्ता का व्यवहार हमेशा तर्कसंगत नहीं होता।
- सभी वस्तुओं पर समान रूप से लागू नहीं होती।
- फैशन और मनोवैज्ञानिक प्रभावों को मापना कठिन है।
- पूर्णतः लोचदार एवं पूर्णतः बेलोचदार माँग वास्तविक जीवन में बहुत कम मिलती है।
- भविष्य की परिस्थितियों का सही अनुमान लगाना कठिन होता है।

निष्कर्ष

माँग की लोच सूक्ष्म अर्थशास्त्र की एक अत्यंत महत्वपूर्ण अवधारणा है, जो यह बताती है कि किसी वस्तु की कीमत, आय या संबंधित वस्तुओं की कीमत में परिवर्तन होने पर उसकी माँग किस सीमा तक बदलती है। इसके विभिन्न प्रकार-पूर्णतः बेलोचदार, अपेक्षाकृत बेलोचदार, इकाई लोचदार, अपेक्षाकृत लोचदार तथा पूर्णतः लोचदार-उपभोक्ता व्यवहार को समझने में सहायता करते हैं। इसके अतिरिक्त आय लोच एवं पार लोच आधुनिक अर्थव्यवस्था के विश्लेषण में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। व्यापारियों, उद्योगपतियों, सरकार तथा नीति-निर्माताओं के लिए माँग की लोच का ज्ञान अत्यंत आवश्यक है, क्योंकि इसके आधार पर मूल्य निर्धारण, कराधान, उत्पादन, विपणन तथा आर्थिक योजनाओं से संबंधित प्रभावी निर्णय लिए जाते हैं। इसलिए माँग की लोच का सिद्धांत अर्थशास्त्र के सबसे महत्वपूर्ण एवं व्यावहारिक सिद्धांतों में से एक माना जाता है।