দ্বিতীয় অধ্যায় — চাহিদা (Demand)

1) a) চাহিদা (Demand) কাকে বলে?

→ একটি নির্দিষ্ট দামে ও নির্দিষ্ট সময়ে ও নিজস্ব ক্রয়-ক্ষমতার মধ্যে ক্রেতা যে পরিমাণ দ্রব্য কিনতে প্রস্তুত থাকে, তাকে অর্থনীতিতে চাহিদা বলে।

b) কোনো দ্রব্যের চাহিদার কোন কোন বিষয়ের উপর নির্ভর করে?

→ চাহিদা নির্ধারক বিষয়গুলি হলো, যথা:—

i) দ্রব্যের নিজস্ব দাম (P):— ক্রেতা কোনো দ্রব্য কি পরিমাণে কিনবে তা নির্ভর করে ঐ দ্রব্যের দামের উপর। সাধারণভাবে অন্যান্য সবকিছু স্থির থাকা অবস্থায় কোনো দ্রব্যের দাম কমলে ক্রেতা দ্রব্যটি বেশি পরিমাণে কেনে আবার দাম বাড়লে ক্রেতা দ্রব্যটি কম পরিমাণে কিনবে।

ii) ক্রেতার আয় (Y):— দ্রব্যের চাহিদা ক্রেতার আয়ের উপর নির্ভর করে। সাধারণ অবস্থায় অন্যান্য বিষয় স্থির থাকলে ক্রেতার আয় বাড়লে দ্রব্যের চাহিদা বাড়ে তেমন আয় কমলে চাহিদা কমে। (ব্যতিক্রম ঘটে নিকৃষ্ট দ্রব্যের ক্ষেত্রে)

iii) দ্রব্যটির বিকল্প বা পরিবর্ত দ্রব্যের দাম (Ps):— চালের বিকল্প দ্রব্য গম। তাই চালের চাহিদা নির্ভর করে গমের দামের উপর আবার গমের চাহিদা নির্ভর করে চালের দামের উপর।

iv) পরিপূরক দ্রব্যের দাম (Pc):— চায়ের পরিপূরক দ্রব্য চিনি তাই চায়ের চাহিদা নির্ভর করে চিনির দামের উপর। মোটরসাইকেলের পরিপূরক দ্রব্য পেট্রোল। তাই মোটরসাইকেলের চাহিদা নির্ভর করে পেট্রোলের দামের উপর।

v) ক্রেতার রুচি ও পছন্দ:—

vi) আবহাওয়া

vii) ক্রেতার সংখ্যা ও প্রদর্শন প্রভাব।

viii) আয়ের বন্টন

ix) ভবিষ্যৎ দাম সম্পর্কে ক্রেতার ধারণা:— ক্রেতা যদি মনে করে কোনো দ্রব্যের দাম ভবিষ্যতে বাড়বে তাহলে সে দ্রব্যটি বেশি করে

কিসের ফলে চাহিদা আগের থেকে বোকা হবে।

③ নিকৃষ্ট দ্রব্য কাকে বলে? (Inferior goods)

→ যেসব দ্রব্যের ক্ষেত্রে ক্রেতার আয় বাড়লেও চাহিদা কমে এবং ক্রেতার আয় কমলে চাহিদা বাড়ে, সেইসব দ্রব্যকে নিকৃষ্ট দ্রব্য বলে। এ ছাড়া যেসব দ্রব্যের আয় প্রভাব(IE) ঋণাত্মক তাদের নিকৃষ্ট দ্রব্য বলে। যেমন $e_Y < 0$

④ চাহিদা অপেক্ষক কাকে বলে?

→ কোনো দ্রব্যের চাহিদা যে বিষয়গুলির উপর নির্ভর করে, সেগুলির সঙ্গে চাহিদার একটি ক্রিয়াগত সম্পর্ক রয়েছে, এই ক্রিয়াগত সম্পর্কটিকে চাহিদা অপেক্ষক বলে।

নীচে চাহিদা অপেক্ষকের গাণিতিক রূপ

$$D_x = f(P_x, P_S, P_C, Y, t, w, E, etc)$$

D_x = x দ্রব্যের চাহিদা
P_x = দ্রব্যের দাম
P_S = বিকল্প দ্রব্যের দাম
P_C = পরিপূরক দ্রব্যের দাম
Y = ক্রেতার আয়
W = আবহাওয়া
t = রুচি-পছন্দ
E = প্রত্যাশা

⑤ চাহিদার সূত্র বা নিয়মটি লেখ :-

→ চাহিদার সূত্রটি :- চাহিদা যেসব বিষয়ের উপর নির্ভর করে সেইবিষয়গুলির মধ্যে দ্রব্যের দাম ছাড়া অন্যসব বিষয় স্থির থাকলে কোনো দ্রব্যের দাম কমলে চাহিদার পরিমাণ বাড়ে, দাম বাড়লে চাহিদার পরিমাণ কমে।

এক্ষেত্রে দামের সঙ্গে চাহিদার পরিমাণের বিপরীত সম্পর্ক।

⑥ চাহিদা তালিকা কী?

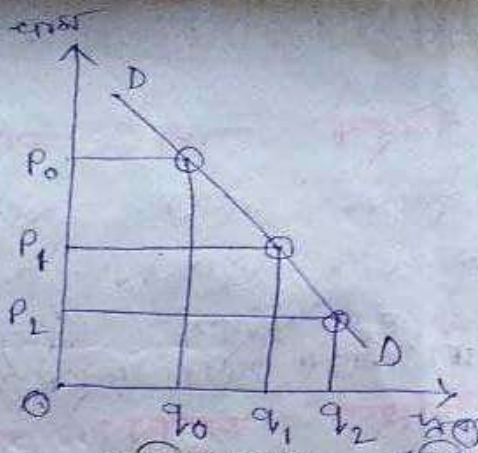
→ অন্যান্য সব বিষয় স্থির থাকলে, কোনো দ্রব্যের দামের সাথে চাহিদার যে বিপরীত সম্পর্ক আছে, তা কাগজে লিপিবদ্ধ যে তালিকা প্রকাশ করা হয়, তাকে চাহিদা তালিকা বলে। ব্যক্তিগত চাহিদার সমষ্টি হল বাজার চাহিদা। নীচে একটি বাজার চাহিদা তালিকা প্রকাশ করা হল :-

দ্রব্যের দাম (প্রতি একক)	চাহিদার পরিমাণ (একক)
2	5000
3	4000
4	3000
5	2000

④ চাহিদা রেখা কেমন?

চাহিদারেখা

→ কোনো দ্রব্যের দামের সঙ্গে চাহিদার যে বিপরীত সম্পর্ক আছে তা কাজে লাগিয়ে চাহিদা তালিকা তৈরি করা হয়। এই চাহিদা তালিকাকে লেখচিত্রের মাধ্যমে প্রকাশ করে বামদিক থেকে ডানদিকে নিম্নমুখী যে লেখটি পাওয়া যায় তাকে চাহিদা রেখা বলে।



চিত্রে Y অক্ষ বরাবর দাম এবং X অক্ষ বরাবর দ্রব্যের চাহিদা পরিমাণ করে DD চাহিদারেখা পেলাম। চাহিদারেখার ঢাল ঋণাত্মক।

⑤ চাহিদার সূত্র কোন কোন ক্ষেত্রে কার্যকরী হয়না?

a) ভবিষ্যৎ দাম সম্পর্কে ক্রেতার প্রত্যাশা:- কোনো দ্রব্যের দাম বাড়লে ক্রেতা যদি মনে করে দ্রব্যটির দাম আরও বাড়বে তাহলে তিনি দ্রব্যটি বেশি করে কিনবে। অর্থাৎ চাহিদা বাড়বে, আবার যখন কোনো দ্রব্যের দাম কমে তখন ক্রেতা যদি মনে করে ভবিষ্যতে দাম আরও কমবে তাহলে তিনি দ্রব্যটি কম করে কিনবেন। অর্থাৎ চাহিদা কম হবে। সুতরাং বলা যায় ভবিষ্যৎ দাম সম্পর্কে ক্রেতার এমন প্রত্যাশা থাকলে চাহিদার নিয়ম কার্যকরি হয়না।

b) নিকৃষ্ট দ্রব্য বা গিফেন দ্রব্যের ক্ষেত্রে পরিবর্ত প্রভাবের থেকে আয় প্রভাব বেশি হয়, ফলে চাহিদার নিয়ম কার্যকরি হয়না।

c) শেয়ারবাজারের ফাটকা লেনদেন ক্ষেত্রে এই নিয়ম কার্যকরি হয়না। অর্থাৎ কোনো কোম্পানির শেয়ারের দাম কমতে থাকলে তার চাহিদা কমে এবং শেয়ারের দাম বৃদ্ধি পেলে চাহিদা বৃদ্ধি পায়।

d) ভেবলেন প্রতিক্রিয়ার ক্ষেত্রে চাহিদার নিয়ম কার্যকরি হয়না, ক্রেতা যদি মনে করে, কোনো দ্রব্যের দাম বেশি তাহলে তার গুনগত মান ভালো ফলে, বেশি করে কেনে। আবার কোনো দ্রব্যের দাম কম হলে ক্রেতা যদি মনে করে তার গুনগত মান ভালো নয় তাহলে সে কম কেনে, ফলে চাহিদার নিয়ম কার্যকর হয়না।

e) প্রদর্শন প্রভাব:- নিজের ঐশ্বর্যতার বাহার তথা নিজের আত্মীয় প্রতিবেশীদের কাছে দেখানোর জন্য যখন বেশী দামী জিনিসপত্র কিনে ব্যবহার করা হয় তখন চাহিদার নিয়ম কার্যকরী হয়না।