

યુનિટ - ૪: ફેક્ટર પ્રાઇસિંગ (Factor Pricing)

પ્રશ્ન: નફો (Profit) નો શું અર્થ છે?

અર્થ:

નફો એ ઉદ્યોગપતિ (Entrepreneur) માટે મળતી “અવશેષ આવક” છે. અર્થાત્, જો ઉદ્યોગપતિએ તમામ ઉત્પાદનના સાધનો—જમ કે જમીન, મજૂર, મૂડી—ને ચૂકવણી કરી દીધી, તો જે બાકી રહે તે નફો છે. આ આવક ઉદ્યોગપતિને એ સેવા માટે મળે છે કે તેણે વ્યવસાય ચલાવવાનો જોખમ લીધો.

નફો અન્ય આવકોથી કઈ રીતે જુદું છે:

1. અવશેષ આવક:

નફો એ “અવશેષ આવક” છે, જેના પ્રમાણ માટે કોઈ નિશ્ચિત કરાર નથી. ઉદાહરણ તરીકે, જમીન માટે ભાડું, મજૂર માટે પગાર અને મૂડી માટે વ્યાજ પહેલા જ નક્કી થઈ જાય છે. નફો તેની તુલનામાં જોખમી અને અનિશ્ચિત છે.

2. ઉચ્ચ ઉથલ-પાથલ:

નફોનું પ્રમાણ સામાન્ય આવક કરતાં વધારે ઉથલ-પાથલ (Fluctuation) દર્શાવે છે, કેમકે ઉદ્યોગના પરિણામો પર આધાર રાખે છે. જ્યારે ભાડું, પગાર અને વ્યાજ થોડું સ્થિર રહે છે.

3. નકારાત્મક નફો:

નફો હંમેશાં ધાર્મિક રીતે ધનાત્મક હોવો જરૂરી નથી; તે નકારાત્મક પણ થઈ શકે છે, જ્યારે ઉદ્યોગના ખર્ચ અને ચૂકવણીઓ વધુ હોય. પરંતુ ભાડું, પગાર, અને વ્યાજ હંમેશાં પોઝિટિવ હોવી જોઈએ.

સારાંશ:

નફો એ ઉદ્યોગપતિને મળતી અનિશ્ચિત, જોખમી અને અવશેષ આવક છે, જે તેની યોજના અને જોખમ લેવા માટે પુરસ્કાર તરીકે મળે છે.

નફાના કાર્યો (Functions of Profit)

નફો માત્ર કમાણી નથી; તે પેઢી (ફર્મ) માટે વિવિધ મહત્વપૂર્ણ કાર્યો નિભાવે છે. વિવિધ અર્થશાસ્ત્રીઓ અને વ્યવસાય નિષ્ણાતોએ આને અલગ-અલગ રીતે વર્ણવી છે.

1. પ્રોફેસર પીટર એફ. ડ્રુકર (Prof. Peter F. Drucker) અનુસાર નફાના ત્રણ મુખ્ય હેતુઓ:

1. કામગીરીનું માપ (Measure of performance):

નફો એ ઉદ્યોગપતિ અને વ્યવસાયની કાર્યક્ષમતા માપવાની સાધન છે. જો પેઢી નફો મેળવી રહી છે, તો તેનો અર્થ એ કે ઉત્પાદન અને વ્યવસાય યોગ્ય રીતે ચાલી રહ્યા છે.

2. વ્યવસાયમાં રહેવાના ખર્ચ માટેનું પ્રીમિયમ (Premium to cover costs of staying in business):

નફો એ એ રીતે કામ કરે છે કે તે પેઢીને વેપાર ચાલુ રાખવા માટે જરૂરી ખર્ચની કવરેજ આપે છે. આ વ્યવસાયને ચાલું રાખવાની પ્રેરણા આપે છે.

3. ભવિષ્યના વિસ્તરણ માટે નાણાંકીય સ્ત્રોત (Source of financing for future expansion):

નફો એ પેઢી માટે ભવિષ્યમાં નવી યોજનાઓ, ઉત્પાદન વિસ્તરણ અથવા નવા બજારોમાં પ્રવેશ માટે પોક્ષક નાણાં પુરું પાડે છે.

2. પ્રોફેસર ટી. એ. લી (Prof. T. A. Lee) અનુસાર નફાના પાંચ મુખ્ય કાર્યો:

1. ઇનામ તરીકે કાર્ય (Reward for shareholders and directors):

નફો શેરહોલ્ડર્સને ડિવિડન્ડ અને ડાયરેક્ટર્સ/મેનેજમેન્ટને પારિશ્રમિક આપવા માટેનો મુખ્ય સાધન છે.

2. ભવિષ્ય માટે રિઝર્વ બનાવવી (Provision for reserves):

નફો ભવિષ્યના અનિશ્ચિત ખર્ચ અથવા વિસ્તરણ માટે રિઝર્વ (સંચિત ધન) પૂરો પાડે છે.

3. પ્રેરણા (Incentive):

નફો મેનેજમેન્ટ અને કર્મચારીઓ માટે કાર્યક્ષમ કામગીરી પ્રદાન કરવા માટે પ્રેરણા તરીકે કામ કરે છે.

4. કાર્યક્ષમતા માપવું (Measure of efficiency and effectiveness):

નફો એ પેઢીની કાર્યક્ષમતા (Efficiency) અને અસરકારકતા (Effectiveness) દર્શાવે છે. વધુ નફો = વધુ સાતું આયોજન અને કાર્ય.

5. વ્યવસાય નિયંત્રણમાં સહાય (Operation and control):

નફો વ્યવસાયના વિવિધ વિભાગો અને પ્રક્રિયાઓને નિયંત્રિત કરવા માટે માર્ગદર્શક તરીકે કાર્ય કરે છે.

3. થોડું વધારાનું:

- જોખમનું ઇનામ (Reward for risk-taking):

ઉદ્યોગપતિ જોખમ લે છે—નફો એ તે જોખમ માટે ઇનામ તરીકે મળે છે.

- બજારમાં સંકેત (Signaling function):

નફો બજારમાં સ્પર્ધા, માંગ અને ખર્ચ વિશે સંકેત આપે છે; વધારે નફો = વધુ માંગ અથવા ઓછા ખર્ચ, ઓછું નફો = સંસાધનોનું પુનર્વિતરણ જરૂરી.

સારાંશ:

નફો ફક્ત આવક નથી; તે પ્રેરણા, કાર્યક્ષમતા માપવાનું સાધન, જોખમ માટે ઇનામ, ભવિષ્ય માટે નાણાં, અને બજાર સંકેત બધું એકસાથે પૂરું પાડે છે.

કુલ નફો (Gross Profit) એટલે શું?

અર્થ:

કુલ નફો એ પેઢી (ફર્મ) માટેની “અવશેષ આવક” છે, જે કંપનીને કુલ આવકમાંથી તેના કુલ ખર્ચ કાઢી બાકી રહે છે. સરળ શબ્દોમાં, પેઢી કેટલી આવક કમાઈ રહી છે તે બતાવે છે, ખર્ચને દૂર કર્યા પછી.

કુલ નફામાં શું-શું આવરી લેવાય છે:

1. ઉદ્યોગપતિ દ્વારા પુરસ્કૃત ઉત્પાદનના સાધનો (Remuneration to entrepreneur's own factors):

ઉદ્યોગપતિ પોતે કે તેના સંચાલન હેઠળ જે કામ કરે છે, તેનું વળતર. તેમાં સમાવેશ થાય છે:

- જમીનનું ભાડું (Rent of land)
- મેનેજમેન્ટ/સુપરિન્ટેન્ડેન્સનું પગાર (Wages of management)
- મૂડી પર વ્યાજ (Interest on capital)

2. ઘસારો અને જાળવણી ખર્ચ (Depreciation and maintenance charges):

આ ખર્ચ પેઢીના સંપત્તિ કે સાધનો માટે થાય છે.

- ઘસારો ખર્ચ (Depreciation)
- વીમા ખર્ચ (Insurance charges)

- કર (Taxes)

3. અતિરિક્ત વ્યક્તિગત નફો (Extra personal profits):

- મોનોપોલી નફો (Monopoly profit)
- અણધારી મળેલી આવક (Windfall gains)

ગણતરીનું સૂત્ર:

Gross Profit = કુલ આવક (Total Receipts) - કુલ સ્પષ્ટ ખર્ચ (Total Explicit Costs)

અર્થાત, પેઢી કમાણીમાંથી તમામ ખર્ચ (ઉપયોગ, જાળવણી, વેતન, વ્યાજ, ટેક્સ વગેરે) બાદ બાકી રહેલી આવક કુલ નફો છે.

સરળ ઉદાહરણ:

જો કોઈ કંપનીની કુલ આવક ₹10,00,000 છે અને તેના તમામ ખર્ચ (ઉપકરણ, વેતન, વ્યાજ, ટેક્સ) ₹7,00,000 છે, તો:

$$\text{કુલ નફો} = 10,00,000 - 7,00,000 = ₹3,00,000$$

અહીં ₹3,00,000 પેઢી માટે બાકી રહેલી આવક છે, જેને પછી નેટ નફો માટે ઉપયોગ કરી શકાય છે.

આને સરળ અને સ્પષ્ટ ભાષામાં આવું સમજાવી શકાય:

ચોખ્ખો નફો (Net Profit) એટલે શું?

અર્થ:

ચોખ્ખો નફો એ પેઢી (ફર્મ) માટેનો “શુદ્ધ અવશેષ” છે, જે કુલ નફા (Gross Profit) માંથી અસ્પષ્ટ ખર્ચ (Implicit Costs) કાઢ્યા પછી બાકી રહે છે.

અસ્પષ્ટ ખર્ચમાં ઉદ્યોગપતિના પોતાના સમર્પિત પરિશ્રમ, તેના દ્વારા ઉપલબ્ધ સંપત્તિનું વળતર, અથવા તેનો સમય-મૂલ્ય સામેલ હોય છે.

સંક્ષિપ્તમાં:

નેટ નફો (Net Profit) = કુલ નફો (Gross Profit) - અસ્પષ્ટ ખર્ચ (Implicit Costs)

]

ચોખ્ખો નફો એ ઉદ્યોગપતિ માટેનું સાચું ઇનામ (Reward) છે.

નેટ નફો ઉદ્યોગપતિને કયા હેતુ માટે મળે છે:

1. સંકલન (Coordination) માટે ઇનામ:

ઉદ્યોગપતિ બજાર અને ઉત્પાદનોના વિવિધ સાધનોને સંકલિત (Coordinate) કરે છે; તેના પ્રયત્નો માટે નફો ઇનામ તરીકે મળે છે.

2. જોખમ લેવા માટે ઇનામ:

ઉદ્યોગપતિ બજારમાં જોખમ લે છે અને અનિશ્ચિત પરિસ્થિતિઓનો સામનો કરે છે. નેટ નફો એ આ જોખમ માટે ઇનામ છે.

3. નવીનતા (Innovation) માટે ઇનામ:

જો ઉદ્યોગપતિ નવા ઉત્પાદન, ટેકનોલોજી કે કાર્યપદ્ધતિને વિકસાવે છે, તો નેટ નફો એ નવીન પ્રયાસો માટે પ્રોત્સાહન આપે છે.

સરળ ઉદાહરણ:

- કુલ નફો (Gross Profit): ₹5,00,000

- અસ્પષ્ટ ખર્ચ (Implicit Costs): ₹1,50,000

નેટ નફો = 5,00,000 - 1,50,000 = ₹3,50,000

અહીં ₹3,50,000 એ ઉદ્યોગપતિ માટે શુદ્ધ ઇનામ છે, જે જોખમ લેવા, સંકલન અને નવીનતા માટે પ્રેરણા આપે છે.

નોર્મલ પ્રોફિટ (Normal Profit) અને સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ (Super Normal Profit)

1. નોર્મલ પ્રોફિટ (Normal Profit):

અર્થ:

- નોર્મલ પ્રોફિટ એ તે “ન્યૂનતમ આવક” છે, જે ઉદ્યોગપતિને ઉદ્યોગમાં ટકીને રહેવા માટે મળવી જ જોઈએ.
- આને ‘નો લોસ નો પ્રોફિટ સ્થિતિ’ (No Loss No Profit Situation) પણ કહે છે.
- લાંબા ગાળામાં, જો ઉદ્યોગપતિને આ આવક મળે છે, તો તે વ્યવસાય છોડવાનો કે પ્રવેશ કરવાની પ્રેરણા નથી.

વિશેષતાઓ:

1. ઉદ્યોગપતિની પ્રારંભિક/invested જોખમ અને કાર્ય માટે ઇનામ છે.
2. ઉદ્યોગના દૃષ્ટિકોણથી, નવો ફર્મ પ્રવેશવા માટે આકર્ષિત નથી અને હાલની ફર્મ બહાર જવા માટે પ્રેરિત નથી.
3. ઉદ્યોગપતિ કોઈ નવી ઉત્પાદન પ્રવૃત્તિમાં પ્રવેશે ત્યારે આ ન્યૂનતમ અપેક્ષિત આવક મળવી જ જોઈએ.

ઉદાહરણ:

- ઉદ્યોગપતિ પોતાના કાર્ય અને મૂડી માટે ₹ 2,00,000 આવકની અપેક્ષા રાખે છે, અને તેને ખરેખર ₹ 2,00,000 મળે છે.

→ આ ₹ 2,00,000 = નોર્મલ પ્રોફિટ

2. સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ (Super Normal Profit):

અર્થ:

- જો ઉદ્યોગપતિને મળતો નફો નિયમિત/નોર્મલ પ્રોફિટ કરતાં વધારે છે, તો તે વધારાનો નફો સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ કહેવામાં આવે છે.

સૂત્ર:

સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ = વાસ્તવિક નફો (Actual Profit) - નોર્મલ પ્રોફિટ (Normal Profit)

વિશેષતાઓ:

- સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ ઉદ્યોગપતિ માટે “એક્સ્ટ્રા ઇનામ” છે.
- તે નવા ફર્મોને ઉદ્યોગમાં પ્રવેશવા માટે આકર્ષે.
- લાંબા ગાળામાં સ્પર્ધા વધવાથી આ સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ ઘટી શકે છે.

ઉદાહરણ:

- વાસ્તવિક નફો = ₹5,00,000
- નોર્મલ પ્રોફિટ = ₹2,00,000

સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ = 5,00,000 - 2,00,000 = ₹3,00,000

અર્થાત્, ₹3,00,000 એ ઉદ્યોગપતિ માટે વધારાનું ઇનામ છે.

3. સરસ રીતે સમજાવવું:

- નોર્મલ પ્રોફિટ → વ્યવસાય ચલાવવા માટે જરૂરી ન્યૂનતમ નફો.
- સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ → આ ન્યૂનતમ નફા કરતાં વધુ મળતો વધારાનો ઇનામ.

ટિપ:

નોર્મલ પ્રોફિટ એ “સફેદ નફો” સમાન છે, અને સુપર નોર્મલ પ્રોફિટ એ “વધારાનું સોનું”.

1. હિસાબી નફો (Accounting Profit)

અર્થ:

હિસાબી નફો એ માત્ર વાસ્તવિક (Explicit) ખર્ચ બાદ બાકી રહેલી આવક છે.

- Explicit Cost એ તે ખર્ચ છે જે સાચા પૈસાથી ચૂકવવામાં આવ્યા હોય.

ઉદાહરણ:

- મજૂરોનો પગાર
- કાચા માલનો ખર્ચ
- વીજળી, ભાડું, પાણી
- વિમાન અથવા વાહનના ખર્ચ

ગણતરીનું સૂત્ર:

Accounting Profit=કુલ આવક (Total Revenue)– સ્પષ્ટ ખર્ચ (Explicit Costs)

ઉદાહરણ:

- કુલ આવક = ₹10,00,000
- સ્પષ્ટ ખર્ચ = ₹7,00,000

Accounting Profit=10,00,000–7,00,000=₹ 3,00,000

એટલે કે હિસાબી નફો એ ફક્ત “બાહ્ય ખર્ચ બાદ બાકી રહેલી આવક” છે.

2. આર્થિક નફો (Economic Profit)

અર્થ:

આર્થિક નફો એ હિસાબી નફામાં છુપાયેલા અવકાશ ખર્ચ (Implicit Costs / Opportunity Costs)ને પણ ગણમાં લે છે.

- Implicit Cost એ તે નફો છે જે ઉદ્યોગપતિ બીજા વિકલ્પમાં મેળવતો હોત.

ઉદાહરણ:

1. ઉદ્યોગપતિ પોતે કોઈ અન્ય નોકરીમાં કમાઈ શકે, તેનું પગાર → Opportunity Cost
2. માલિકીની પોતાની જમીન/મકાન, જે ભાડે આપી શકાતું → Opportunity Cost
3. માલિકીની પોતાની મૂડી, જે અન્ય જગ્યાએ રોકાણ કરી શકાતી → Opportunity Cost

ગણતરીનું સૂત્ર:

Economic Profit=Accounting Profit–Implicit Costs

ઉદાહરણ:

- Accounting Profit = ₹3,00,000
- Implicit Costs = ₹1,00,000

Economic Profit=3,00,000–1,00,000=₹ 2,00,000

એટલે કે આર્થિક નફો એ “સાચું નફો” છે, જેમાં હિસાબી નફા ઉપરાંત ઉદ્યોગપતિએ છોડેલા અન્ય આવક/વિકલ્પોની કિંમત પણ ગણવામાં આવે છે.

સારાંશ - તફાવત હિસાબી અને આર્થિક નફા

લક્ષણ	હિસાબી નફો (Accounting Profit)	આર્થિક નફો (Economic Profit)
ખર્ચનો સમાવેશ	ફક્ત વાસ્તવિક/Explicit Costs	વાસ્તવિક + અવકાશ ખર્ચ (Explicit + Implicit Costs)
જોખમ અને અવકાશનું ધ્યાન	નહીં	હા, ઉદ્યોગપતિના ખર્ચ અને અવકાશ અવસરનું ધ્યાન લે છે
ઉપયોગ	પેઢીના અંદાજ માટે, ટેક્સ માટે	વ્યાવસાયિક નિર્ણય, બજાર પ્રવેશ/નિર્માણ નિર્ણય માટે
ઉદાહરણ	મજૂર, કાચા માલ, ભાડું, વીમા	ઉપરના બધાની સાથે ઉદ્યોગપતિનું અપેક્ષિત પગાર, પોતાનો ભાડો, પોતાનો વ્યાજ

સંગ્રહમાં,

- હિસાબી નફો = વાસ્તવિક પૈસા બચાવ્યા પછીનો નફો
- આર્થિક નફો = વાસ્તવિક + અવકાશ ખર્ચ બાદનો “શુદ્ધ નફો”

ડાયનેમિક થિયરી ઓફ પ્રોફિટ (Dynamic Theory of Profit) – Prof. J.

B. Clark

મુખ્ય વિચાર:

- નફો બદલાવ (Change) અને અનિશ્ચિતતા (Uncertainty) માંથી ઊભો થાય છે.
- સ્ટેટિક અર્થતંત્ર (જેમાં બધું સમાન અને સ્થિર હોય) માં નફો અસ્તિત્વમાં રહેતો નથી.
 - બધું જાણીતું, સ્થિર અને નિયત છે → કોઈ જોખમ નથી → નફો નથી.
 - ઉદાહરણ: જંજન, મૂડી, ઉત્પાદન પદ્ધતિ, માનવ જરૂરિયાતો બધું સ્થિર → ઉદ્યોગપતિ માટે કોઈ અનિશ્ચિતતા નથી → નફો નથી.

ડાયનેમિક અર્થતંત્રમાં નફો કેવી રીતે ઉત્પન્ન થાય:

- વિશ્વ ડાયનેમિક છે, દરેક સમયે બદલાતું રહે છે.
- સજાગ ઉદ્યોગપતિ (alert entrepreneur) આ બદલાવને જોઈને નવીનતા લાવે કે ખર્ચ ઘટાડે → નફો કમાય છે.
- બદલાવના પ્રકાર:
 1. અંતરંગ (Internal) ફેરફારો: ઉદ્યોગપતિ દ્વારા લાવવામાં આવેલા ફેરફારો, જેમ કે નવી ટેકનોલોજી, ઉત્પાદન પદ્ધતિઓ, માર્કેટિંગ સ્ટ્રેટેજી.
 2. બાહ્ય (External) ફેરફારો:
 - નિયમિત (Regular) → જેમ કે વ્યાપાર ચક્ર, બજારની માંગ-પુરવઠામાં ફેરફાર
 - અનિયમિત (Irregular) → આગ, ભૂકંપ, હડતાળ, ફેશન/ટ્રેન્ડમાં ફેરફાર, સરકારી નીતિ, યુદ્ધ વગેરે

નફો માત્ર સ્ટેટિક નથી, બદલાવથી ઊભો થાય છે.

નફો અને જોખમ

- Clark અનુસાર: નફો માત્ર બદલાવથી થાય છે; જોખમ લેવાનું કારણ નફો નથી.
 - પરંતુ આ પર ટીકા છે: વાસ્તવમાં નફો ડાયનેમિક બદલાવ + જોખમ લેવાની ક્ષમતા બંને પર આધાર રાખે છે.
-

ડાયનેમિક થિયરી પર ટિપ્પણીઓ / ટીકા:

1. Prof. F. H. Knight:

- બધા બદલાવો નફાનું કારણ નથી.
- ફક્ત non-insurable / અનિશ્ચિત અને જોખમવાળી પરિસ્થિતિઓ જ નફા માટે કારણ બને છે.

2. જોખમનું અવગણવું:

- Clark માને છે કે નફો જોખમ માટે ઇનામ નથી.
- હકીકતમાં નફો બંનેથી આવે છે: જોખમ + બદલાવ.

3. Prof. Marshall:

- સ્ટેટિક અર્થતંત્રમાં પણ નફો સંપૂર્ણ રીતે ખતમ નહીં થાય.
- વ્યક્તિગત જોખમ હંમેશાં રહે છે → નફો હજુ પણ શક્ય.

4. Prof. Tosig:

- Clark નફો અને મેનેજમેન્ટ વેતન વચ્ચે વિભાજન કરે છે → હકીકતમાં આ સ્પષ્ટ નથી.
-

સારાંશ:

- નફો = ડાયનેમિક બદલાવ + અનિશ્ચિતતા + (ક્યારેક જોખમ લેવાની ક્ષમતા)
- સ્ટેટિક, સ્થિર અર્થતંત્ર → નફો અસ્તિત્વમાં નથી
- ડાયનેમિક અર્થતંત્ર → નફા માટે ઘણી તક

ટૂંકમાં, Clark કહે છે કે નફો નવિનતા, બદલાવ અને વ્યાવસાયિક નિષ્ણાતીના કારણે જ ઉત્પન્ન થાય છે, પણ ટૂંકી ટીકા મુજબ, જોખમ અને અસ્થિરતા પણ મહત્વપૂર્ણ છે.

નફો અને ડાયનેમિક અર્થતંત્ર

સ્ટેટિક અર્થતંત્ર (Static Economy)

- બધું સ્થિર: ઉત્પાદન, સાધનો, જરૂરિયાતો

- કોઈ નવીનતા નથી

- જોખમ અને અનિશ્ચિતતા નથી

→ નફો અસ્તિત્વમાં નથી

↓ (બદલાવ)

ડાયનેમિક અર્થતંત્ર (Dynamic Economy)

બદલાવના બે સ્ત્રોત:

1. આંતરિક (Internal Factors)

- ઉદ્યોગપતિની નવીનતા (Innovation)
- ખર્ચ ઘટાડવાના પ્રયાસો

2. બાહ્ય (External Factors)

- નિયમિત (Regular) : વ્યાપાર ચક્ર, માંગ-પુરવઠો
 - અનિયમિત (Irregular) : આગ, ભૂકંપ, હડતાળ, ફેશન, યુદ્ધ
- Clever ઉદ્યોગપતિ આ બદલાવને લાભમાં ફેરવે છે
- નફો સર્જાય છે

ટેબલ: Clark ની થિયરી અને ટીકા

મુદ્દો	Clark નો મત	ટીકા / વ્યાખ્યા
નફો ક્યાંથી થાય છે	ડાયનેમિક બદલાવમાંથી	Knight: ફક્ત non-insurable uncertainty જ નફા પેદા કરે છે
જોખમ	નફો જોખમ માટે નથી	હકીકતમાં નફો = બદલાવ + જોખમ લેવાની ક્ષમતા

સ્ટેટિક અર્થતંત્ર

બધું સ્થિર → નફો નથી

Marshall: વ્યક્તિગત જોખમ હંમેશાં રહે → નફો હજુ શક્ય

નફો અને મેનેજમેન્ટ
વેતન

Clark: જુદા જુદા

Tosig: હકીકતમાં આ વિભાજન ક isкyc

સારાંશ:

- સ્ટેટિક અર્થતંત્ર → નફો અસ્તિત્વમાં નથી
- ડાયનેમિક અર્થતંત્ર → નફો આવે છે
- નફો = બદલાવ + અનિશ્ચિતતા + (જોખમ લેવાની ક્ષમતા)
- ઉદ્યોગપતિ clever બનીને નવીનતા અને બજાર ફેરફારથી નફો કમાય છે

ઇનોવેશન શિયરી ઓફ પ્રોફિટ – Prof. J. A. Schumpeter

મુખ્ય વિચાર:

- ઉદ્યોગપતિનું મુખ્ય કાર્ય ઇનોવેશન (નવિનતા) લાવવાનું છે.
- ઉદ્યોગપતિ આ નવીનતા લાવે છે → ઉત્પાદન ખર્ચ ઘટાડે છે અથવા માર્કેટમાં વધુ ભાવ મેળવી શકે છે → તે નફો કમાય છે.
- Schumpeter માટે નફો = ઇનોવેશન માટે ઇનામ.

ઇનોવેશનનો અર્થ (Innovation):

Schumpeter મુજબ ઇનોવેશનમાં નીચેના ફેરફારો આવે છે:

1. ઉત્પાદન સંબંધિત (Product Innovation):

- ઉત્પાદન પ્રક્રિયા સુધારવી → ખર્ચ ઓછો થાય.
- ઉદાહરણ:
 - નવી મશીનરીનો ઉપયોગ
 - સુધારેલી ઉત્પાદન પદ્ધતિઓ
 - નવા કાચામાલના સ્ત્રોતો
 - પેઢી માટે સુધારેલી સંગઠન પદ્ધતિ

2. બજાર સંબંધિત (Market Innovation):

- ઉત્પાદનની માંગ વધારવી → વેચાણ વધારે થાય.
- ઉદાહરણ:
 - નવા ઉત્પાદન શરૂ કરવું
 - જૂના ઉત્પાદનોમાં નવી જાત (variety) લાવવી
 - અસરકારક જાહેરાત
 - નવા બજારો શોધવા

ઇનોવેશન અને નફો વચ્ચેનો સંબંધ:

- ઈનોવેશન → ખર્ચ ઘટાડો અથવા વેચાણ ભાવ વધારવું → નફો વધે.
- નફો ટૂંકા ગાળાનો (Temporary) હોય છે → કારણ: સ્પર્ધકો નવીનતા નકલ કરી શકે છે.
- પેટન્ટ/કાનૂની સુરક્ષા → નફો લાંબા સમય સુધી રહી શકે છે.
- સતત ઈનોવેશન → સતત નફો → પ્રગતિશીલ અર્થતંત્ર.

નફો – કારણ અને પરિણામ:

1. કારણ:

- નફો ઉદ્યોગપતિને નવીનતા માટે પ્રેરણા આપે છે.

2. પરિણામ:

- ઈનોવેશનથી નફો ઊભો થાય છે.

એટલે કે, નફો કારણ અને પરિણામ બંને છે.

ઈનોવેશન શિયરી પર ટીકા (Criticisms):

ટીકા

સમજાવટ

અનિશ્ચિતતાને અવગણવું	Schumpeter અને Clark નફામાં uncertainty (જોખમ)ને મુખ્ય કારણ નથી માનતા. હકીકતમાં uncertainty નફા માટે મહત્વપૂર્ણ છે.
જોખમ-વહનનું અવગણવું	ઉદ્યોગપતિ જોખમ લે છે, પણ થિયરી આને નફા સાથે જોડતી નથી.
વ્યવસાય સંચાલન અવગણવું	ઉદ્યોગપતિના day-to-day management કાર્યો, organization, coordination વગેરેનું મહત્વ સમજવામાં આવતું નથી.
સંપૂર્ણ કારણ નથી	Innovation સિવાય પણ નફા વધારતા ઘણા પરિબલો છે, જેમ કે market monopoly, advertising, price strategy, external factors.

સારાંશ:

1. Schumpeter માટે નફો = ઇનોવેશન માટે ઇનામ.
2. Innovation બે પ્રકારના:
 - ઉત્પાદન સંબંધી → ખર્ચ ઘટાડે
 - બજાર સંબંધી → વેચાણ વધે
3. નફો ટૂંકા ગાળાનો, પરંતુ નિયમિત નવીનતા → સતત નફો.
4. ટીકા: નફામાં uncertainty અને જોખમનો અવગણ, વ્યાવસાયિક સંચાલન અવગણ, Innovation સિવાયના પરિબલો અવગણ.

□ સરળ યાદ રાખવાની ટીપ:

- Innovation → temporary નફો → competitor copy → need new innovation → repeat
- નફો = Innovation નું ઇનામ + નવા ઉદ્યોગપતિ માટે પ્રેરણા

અનિશ્ચિતતા વહન સિદ્ધાંત (Uncertainty Bearing Theory of Profit) –

Prof. F. H. Knight

મુખ્ય વિચાર:

- નફો એ ઉદ્યોગપતિને મળતું ઇનામ છે જ્યારે તે અનિશ્ચિતતા (Uncertainty) વહન કરે છે.
- ઉદ્યોગપતિનું મુખ્ય કાર્ય: અનિશ્ચિતતાઓને સહન કરવું, અને આ કાર્ય માટે તે નફો મેળવે છે.
- જોખમ (Risk) ≠ નફો
- અનિશ્ચિતતા (Uncertainty) = નફાનું મુખ્ય સ્ત્રોત

Risk vs Uncertainty – Knight દ્વારા તફાવત:

લક્ષણ

Risk (જોખમ)

Uncertainty (અનિશ્ચિતતા)

પૂર્વાનુમાન	શક્ય, માપી શકાય	અણજાણ્યું, માપી શકાય નહીં
ઉદાહરણ	આગ, અકસ્માત, જહાજ ડૂબવું	માંગમાં ફેરફાર, સ્પર્ધા, બજાર ભાવ, ટેકનોલોજી, સરકાર નીતિ
વીમા ઉપલબ્ધ	હા	ના
નફા માટે અસર	ઉદ્યોગપતિને નફો મળતો નથી (વીમા મંજુર)	ઉદ્યોગપતિના માટે નફો \approx અનિશ્ચિતતા વહન માટે ઈનામ

અનિશ્ચિતતા સહન કરવાની આવશ્યકતાઓ:

- ઉદ્યોગપતિ કેટલી અનિશ્ચિતતા વહન કરી શકે તે તેના પર આધાર રાખે છે:
 1. સ્વભાવ (Temperament)
 2. સંસાધનો (Resources)
 3. જોખમમાં મૂડી મૂકવાની તૈયારી

અનિશ્ચિતતાના મુખ્ય પ્રકાર:

1. ડિમાન્ડ સંબંધિત (Demand Risks):

- ગ્રાહકોની આવક, પસંદગી, substitute ની કિંમતો, વસ્તીનું આકાર \rightarrow નફા પર અસર.

2. સ્પર્ધાત્મક અનિશ્ચિતતા (Competitive Risks):

- નવા ક્ષર્મો ક્યારે પ્રવેશશે, કેટલી સ્પર્ધા લાવે → નફામાં ઘટાડો.

3. ટેકનોલોજીકલ અનિશ્ચિતતા (Technological Risks):

- નવી ટેકનોલોજી → જૂની મશીનો બિનઉપયોગી → નુકસાન.

4. વેપાર ચક્ર સંબંધિત (Business Cycle Risks):

- ભૂમ: વધારે આવક, મંદી: નફામાં ઘટાડો.

5. સરકારી નીતિ સંબંધિત (Government Policy Risks):

- નવી નીતિઓ, કર, મજૂર નિયમો → બજારમાં અનિશ્ચિતતા.

પ્રવૃત્તિ:

- ઉદ્યોગપતિ **non-insurable uncertainties** વહન કરે છે.
- નફાની આશા હોય તો ઉદ્યોગપતિ અનિશ્ચિતતા સહન કરવા તૈયાર રહે છે.
- પરંતુ, નફો હંમેશાં મળવો આવશ્યક નથી - તે અનિશ્ચિતતા + ઉદ્યોગપતિની કુશળતા પર આધારિત છે.

ટીકા (Criticism of Knight's Theory):

1. અનિશ્ચિતતા એકમાત્ર પરિબલ નથી:

- ઉદ્યોગપતિની સંખ્યા ઓછી હોવાને પાછળ નાણાંની અછત, જ્ઞાનની અછત, તકોની કમી પણ જવાબદાર છે.
2. નફો માટે અન્ય કાર્યોનો અવગણ:
- ઉદ્યોગપતિનો સંકલન, નવી પહેલ (initiative), વ્યવસાય સંચાલન – આ કાર્યો પણ નફાના સ્ત્રોત છે.
3. મોનોપોલી નફા સમજવા અયોગ્ય:
- મોનોપોલી ઉત્પાદકને અનિશ્ચિતતા સહન કર્યા વિના પણ નફો મળે → સિદ્ધાંત યોગ્ય નથી.
4. ઉદ્યોગપતિનો ફેક્ટર નહીં ગણાવવો:
- અનિશ્ચિતતા અનિવાર્ય રીતે ઉત્પાદિત કિંમત (real cost) કે ફેક્ટર નથી.
 - હકીકતમાં મૂડી, શ્રમ, જમીન જેવા ફેક્ટર્સ નફાની પરિસ્થિતિમાં માપી શકાય છે, પરંતુ uncertainty “ઉત્પાદન ફેક્ટર” નહીં.
5. પ્રાયોગિક લાગુ પડવું (Empirical Relevance):
- વાસ્તવિક વ્યવસાયોમાં ઉદ્યોગપતિ અનિશ્ચિતતા વગર પણ નફાનું અનુમાન કરી શકે છે → સિદ્ધાંત પૂરતું લાગુ નથી.

સારાંશ (Key Points):

1. નફો = અનિશ્ચિતતા વહન માટે ઇનામ.
2. Risk ≠ નફો, Uncertainty = નફાનો મૂળ સ્ત્રોત.

3. ઉદ્યોગપતિની ક્ષમતા, સ્વભાવ અને સંસાધનો મુજબ નફો.

4. મર્યાદાઓ: મોનોપોલી નફા, સંચાલન કાર્ય, empirical testing, અન્ય પરિબલો.

□ સંજ્ઞાન ટિપ્પણ:

- Risk → measurable, insurable → no special profit
- Uncertainty → unmeasurable, non-insurable → profit as reward
- Knight માટે ઉદ્યોગપતિ “**Uncertainty Bearer**” = Entrepreneur”

વેતન (Wages) – અર્થ અને વ્યાખ્યા

1. વેતનનો અર્થ:

- વેતન એ મજૂર (Worker) માટે ઉત્પાદન પ્રક્રિયામાં કરેલી seva (Service) માટે મળતી આવક છે.
- એટલે, રાષ્ટ્રની કુલ આવક (National Income) માંથી મજૂરનો હિસ્સો વેતન તરીકે આવે છે.
- વેતનમાં મજૂરને આપવામાં આવેલી બધા પ્રકારની ચુકવણીઓનો સમાવેશ થાય છે.
 - ઉદાહરણ: પગાર, ભથ્થા (allowances), બોનસ, અન્ય લાભ.

સંક્ષિપ્ત:

વેતન = મજૂર દ્વારા કરેલી સેવા માટે નાયક (employer) દ્વારા આપવામાં આવતી નાણાકીય રકમ

2. પ્રોફેસર બેનહમની વ્યાખ્યા:

વેતન એ એવી નાણાકીય રકમ છે જે નાયક (employer) દ્વારા મજૂરને તેની સેવા બદલ ચૂકવવામાં આવે છે.

3. વેતનના મુખ્ય તત્ત્વો:

1. સેવાની પરિમાણીયતા (Service rendered):

- વેતન મજૂર દ્વારા કરવામાં આવેલી ઉત્પાદન સેવા પર આધારિત હોય છે.

2. ચુકવણી (Payment):

- વેતન એ નાણા/ફાઇનાન્સિયલ રકમ તરીકે ચૂકવાય છે.
- વેતન માત્ર પગાર નહીં, તેમાં તમામ લાભ અને ભથ્થાઓનો સમાવેશ થાય છે.

3. કાર્યકારી સંબંધ (Employer-Employee Relation):

- નાયક (Employer) ↔ મજૂર (Worker)
- સંબંધ contractual (કરાર આધારિત) હોય છે: મજૂરે સેવા આપી → નાયક ચુકવણી કરે → વેતન.

4. વેતનના પ્રકાર (Types of Wages):

પ્રકાર

ઉદાહરણ/વિગત

સમયવાળા વેતન (Time Wages)

મજૂર પ્રતિ કલાક/પ્રતિ દિવસ/પ્રતિ મહિના પગાર મળે છે.

ઉત્પાદનવાળા વેતન (Piece Wages)

મજૂર જોકેટલા યૂનિટ ઉત્પાદન કરે → તેની રકમ મળી.

બોનસ અને પ્રોત્સાહન

વધારાની કામગીરી/અધિક ઉત્પાદન માટે વધારાની ચુકવણી.

Fringe Benefits

વીમા, વેકેશન, મેડિકલ લાભ, પેન્શન.

5. મુખ્ય મુદ્દા:

- વેતન એ મજૂરની આવકનો મુખ્ય સ્ત્રોત છે.
- ઉદ્યોગમાં મજૂરનું પ્રતિભાવો અને મહેનત વેતન દ્વારા માપવામાં આવે છે.
- વેતન માત્ર નાણાં નથી, તે ઉદ્યોગમાં શ્રમનો મૂલ્યમાન અંક છે.

□ સરળ યાદી:

- કેવું? → નાણાકીય ચુકવણી
- કઈ માટે? → મજૂર દ્વારા કરેલી સેવા માટે
- કોણ આપે? → નાયક / Employer

- શામેલ શું છે? → પગાર + ભથ્થા + બોનસ + Fringe Benefits

1. સમય વેતન (Time Wages)

અર્થ:

- મજૂર/કર્મચારીને કામના સમયગાળા પ્રમાણે ચૂકવવામાં આવતા વેતનને સમય વેતન કહે છે.
- અહીં ઉત્પાદન અથવા કામગીરીનું પ્રમાણ (quantity) મહત્ત્વનું નથી, માત્ર કામ માટે બગાડેલા સમયનો વિચાર થાય છે.

લક્ષણો:

1. ચૂકવણી સમયના આધારે થાય છે (ઘંટા, દિવસ, મહિનો).
2. કામની ગુણવત્તા કે પ્રમાણ મર્યાદિત મહત્ત્વ ધરાવે છે.
3. મજૂર માટે આ પ્રકારનું વેતન નિયમિત આવક આપે છે.

ઉદાહરણ:

- મજૂરને દર મહિને ₹ 5,000 ચૂકવવામાં આવે → સમય વેતન
- ફેક્ટરીમાં કામદારને પ્રતિ કલાક ₹100 → સમય વેતન

2. પીસ વેતન (Piece Wages)

અર્થ:

- મજૂર/કર્મચારીને કામના પ્રમાણ (quantity of work) પ્રમાણે ચૂકવવામાં આવતા વેતનને પીસ વેતન કહે છે.
- અહીં ઉત્પાદનની સંખ્યા અથવા કામગીરી પૂરી કરેલી એકમોનો આધાર છે, સમય નહીં.

લક્ષણો:

1. વેતન પ્રતિ યુનિટ (piece/unit) આધારિત.
2. મજૂર જેટલું વધારે કામ કરે → વધારે વેતન.
3. ઉત્પાદકતા (productivity) પ્રોત્સાહિત થાય છે.
4. સમય મર્યાદા મહત્વપૂર્ણ નથી.

ઉદાહરણ:

- રાજમિસ્ત્રીને પ્લાસ્ટરિંગનું કામ પૂરું કરવા ₹ 2,000 આપવામાં આવે → પીસ વેતન
- ડ્રેસ મેનુફાક્ચરને પ્રતિ શર્ટ ₹ 50 → પીસ વેતન

3. તફાવતનો સરવાળો (Time Wages vs Piece Wages)

લક્ષણ

સમય વેતન (Time Wages)

પીસ વેતન (Piece Wages)

આધાર	કામનો સમય	કામનો પ્રમાણ/ઉત્પાદન
ઉત્પાદનની અસર	નક્કર આવક, પ્રેરણા ઓછી	વધુ કાર્ય → વધારે વેતન, ઉત્પાદન પ્રેરણા વધારે
જોખમ	મજૂર ઓછો જોખમ મેળવે છે	કામની સમાપ્તી પર જ વેતન → જોખમ વધારે
વપરાશ	ફેક્ટરી, ઓફિસ કામ	મેન્યુફેક્ચરિંગ, કન્ટ્રાક્ટ કામ
ઉદાહરણ	દર મહિને ₹5,000, પ્રતિ કલાક ₹100	પ્રતિ પ્લાસ્ટર યુનિટ ₹200, પ્રતિ શર્ટ ₹50

50

□ સારાંશ - સરળ યાદી:

- સમય વેતન: “સમય માટે ચુકવવું” → નિશ્ચિત આવક, જોખમ ઓછું
- પીસ વેતન: “ઉત્પાદન માટે ચુકવવું” → આવક ઉચ્છળ, પ્રેરણા વધારે

1. મનિ વેતન (Money Wages / Nominal Wages)

અર્થ:

- મનિ વેતન એ મજૂરને નગદ/પૈસામાં મળતી રકમ છે.
- એ માત્ર નાણાંમાં રજૂ થયેલું વેતન છે, ખરીદ શકવાની શક્તિ નહીં.

લક્ષણો:

1. ચૂકવણી નાણાં (₹, \$, £, વગેરે) રૂપે થાય છે.
2. ખર્ચની માપણી (purchasing power) મનિ વેતનથી થતી નથી.

ઉદાહરણ:

- Textiles મીલના કામદારને દર મહિને ₹ 3,000 મળે → મનિ વેતન
- એક પ્રોફેસરને દર મહિને ₹ 10,000 મળે → મનિ વેતન

સંક્ષિપ્ત: “મનિ વેતન = નગદમાં મળેલી રકમ”

2. વાસ્તવિક વેતન (Real Wages)

અર્થ:

- વાસ્તવિક વેતન એ મજૂર પોતાના મનિ વેતનથી ખરીદી શકે તે માલ અને સેવાઓની માત્રા છે.
- આ માત્રા નિર્ણય કરે છે કે મજૂરનો જીવનમાન (standard of living) શું છે.

શું શામેલ છે?

1. મજૂર માટે જરૂરી વસ્તુઓ (Food, Clothing, Shelter)
2. સુખ-સગવડો (Comforts)
3. વૈભવી વસ્તુઓ (Luxury items)
4. નાણાકીય ન હોતી લાભો (Non-monetary benefits)
 - મફત રહેઠાણ
 - મફત દવા
 - બાળકો માટે મફત શિક્ષણ
 - અન્ય સહાયિત વસ્તુઓ

મહત્વપૂર્ણ મુદ્દા:

- મનિ વેતન = વાસ્તવિક વેતન નથી
- જો મનિ વેતન ઊંચું પણ પૈસાની ખરીદ શક્તિ ઓછી → વાસ્તવિક વેતન ઓછું
- જો મનિ વેતન ઓછી પણ સગવડો/લાભો વધારે → વાસ્તવિક વેતન વધારે

એડમ સ્મિથના શબ્દોમાં:

“મજૂર ધનિક કે ગરીબ, સારું કે નરસું વેતન પામે છે તે તેના વાસ્તવિક વેતન પરથી નક્કી થાય છે, નામમાત્ર વેતન પરથી નહીં.”

3. સરવાળો / તફાવત (Money Wages vs Real Wages)

લક્ષણ	મનિ વેતન (Money Wages)	વાસ્તવિક વેતન (Real Wages)
આધાર	મળતી નાણાકીય રકમ	મળતી માલ અને સેવાઓની ખરીદ શક્તિ
ચોક્કસતા	સ્પષ્ટ, નગદ રકમ	મજૂરની સુવિધા + નાણાં + non-monetary લાભો પર આધારિત
મહત્વ	માત્ર પગાર/કેશ રકમ	જીવનમાન (Standard of Living)
ઉદાહરણ	₹ 3,000 મહિને	₹ 3,000 + મફત રહેઠાણ + મફત દવા + ભથ્થા → વાસ્તવિક વેતન વધારે

સારાંશ – સરળ યાદી:

1. **Money Wages** = નાણાંમાં વેતન
2. **Real Wages** = વેતનમાંથી મળતી ખાદ્ય, રહેઠાણ અને સુવિધાઓ
3. મજૂર માટે મહત્વપૂર્ણ = **Real Wages**
4. **High Money Wages** ≠ **High Real Wages**, અને **High Real Wages** → Higher Standard of Living

વાસ્તવિક વેતન (Real Wages) પર અસર કરનારા મુખ્ય પરિબલો

1. નાણાની ખરીદ શક્તિ (**Purchasing Power of Money**)

- વાસ્તવિક વેતન = મજૂર પોતાના વેતનથી કેટલી માલ-વસ્તુ ખરીદી શકે છે.
- મહત્ત્વ: **Money wage** ઊંચું પણ જો કિંમતો (**price level**) વધે → વાસ્તવિક વેતન ઘટે.
- ઉદાહરણ: ₹ 5,000 મહિને મળે, પરંતુ મહામહિનામાં મોંઘવારી વધારે → મજૂર ઓછી વસ્તુ ખરીદી શકે → વાસ્તવિક વેતન ઘટે.
- વિપરીત: કિંમતો ઘટે → મજૂર વધારે ખરીદી શકે → વાસ્તવિક વેતન વધે.
- શહેર પ્રમાણે **قوة**: મોટા શહેરોમાં જીવન ખર્ચ વધુ → વાસ્તવિક વેતન ઓછું.

2. ચુકવણીનો સ્વરૂપ (Form of Payment / Fringe Benefits)

- વાસ્તવિક વેતન ફક્ત નાણાં (Money wage) ઉપર આધાર રાખતું નથી.
- મજૂર જ્યારે મફત લાભો / સેવાઓ મેળવે → વાસ્તવિક વેતન વધારે થાય છે.
- ઉદાહરણ:
 - મફત રહેઠાણ, મફત દવાખાનું
 - મફત યુનિફોર્મ, બાળકો માટે મફત શિક્ષણ
 - સગવડો મળતો દર / રિયાયતી ભાવે આવશ્યક ચીજો

3. વધારાની આવક મેળવવાની શક્યતા (Possibility of Extra Earnings)

- મજૂર પાસે મુખ્ય નોકરી સિવાય વધારું કમાણી કરવાની તક હોય → વાસ્તવિક વેતન વધારે થાય છે.

- ઉદાહરણ:
 - શિક્ષક/પ્રોફેસર → પુસ્તક, લેખ, ખાનગી ટ્યુશન
 - વ્યાવસાયિક → ભાગમાં અન્ય કામ કરવું

4. નોકરીની નિયમિતતા (Regularity of Employment)

- નિયમિત રોજગાર → વાસ્તવિક વેતન વધારે
- મોસમી / અનિશ્ચિત રોજગાર → વાસ્તવિક વેતન ઓછી
- કારણ: કામ સતત મળતું રહે → આવકનું પેકેજ સ્થિર → ખરીદ શક્તિ સુરક્ષિત

5. નોકરીનો સ્વરૂપ (Nature of Employment)

- જોખમ, આરોગ્ય અને જોખમી પરિસ્થિતિઓ નફા/વેતન પર અસર કરે છે.
- જોખમી નોકરી → Money wage ઊંચું હોવા છતાં વાસ્તવિક વેતન ઓછું ગણાય.
- ઉદાહરણ:
 - જોખમી: ખાણ, સ્ટીલ મિલ, કેપ્ટન, પાયલટ
 - સલામત: શિક્ષક, ઓફિસ ક્લાર્ક → Money wage સમાન → વાસ્તવિક વેતન વધારે

6. ભવિષ્યના અવસર (Future Prospects / Career Growth)

- નોકરીમાં પ્રમોશન અથવા વૃદ્ધિની શક્યતા → વાસ્તવિક વેતન વધારે ગણાય.
- શરૂમાં ઓછું Money wage → ભવિષ્યમાં ઊંચું વેતન / પ્રમોશન → વાસ્તવિક વેતન વધારે
- શરૂમાં વધારે Money wage → પરંતુ વૃદ્ધિ/પ્રમોશનની તક નહિ → વાસ્તવિક વેતન ઓછી.

સારાંશ:

- મજૂરની આર્થિક સ્થિતિ માપવા માટે વાસ્તવિક વેતન જ સાચો માપદંડ છે.
- Money wage ઊંચું હોવું = વધુ વાસ્તવિક વેતન નહીં
- વાસ્તવિક વેતન ઉપર અસર કરતા મુખ્ય પરિબલો:
 1. નાણાની ખરીદ શક્તિ (Price Level / Inflation)
 2. Fringe Benefits / ચુકવણીનો સ્વરૂપ
 3. વધારાની કમાણીની તક
 4. નોકરીની નિયમિતતા
 5. જોખમી / સલામત નોકરીનો સ્વરૂપ
 6. ભવિષ્યમાં વૃદ્ધિ / પ્રમોશનના અવસર

□ યાદ રાખવાનું સરળ રીત:

“Real Wages = Money Wages + Benefits + Extra Earnings + Job Security + Future Prospects – Inflation/Price Rise – Job Risk”

વેતન તફાવતો (Wage Differentials) – અર્થ:

એક જ પ્રકારની નોકરી/વ્યવસાયમાં કામ કરનારા મજૂરોને Money Wages જુદા જુદા મળવા તે વેતન તફાવત કહે છે.

અથવા, “કોઈપણ રોજગાર માટે મજૂરોને મળતા વેતનમાં આવેલા તફાવતને Wage Differentials કહે છે.”

એક જ વ્યવસાયમાં વેતનમાં તફાવતના મુખ્ય કારણો:

1. કાર્યક્ષમતા (Difference in Efficiency / Productivity)

- દરેક મજૂરની કામ કરવાની ક્ષમતા (Productivity) જુદી હોય છે.
- ઉદાહરણ:
 - વધુ કાર્યક્ષમ → વધુ ઉત્પાદન → વધુ વેતન
 - ઓછો કાર્યક્ષમ → ઓછું ઉત્પાદન → ઓછું વેતન
- કારણ: વેતન સામાન્ય રીતે મજૂરની ઉત્પાદકતા (Marginal Productivity) પર આધારિત હોય છે.

2. ઉત્પાદન તકનીક (Difference in Production Techniques)

- મજૂરના વેતન પર અસર કરે છે:
 - કંપનીમાં ઉપયોગમાં લેવાતી મશીનરી, સાધનો, કાચામાલ, મેનેજમેન્ટની કાર્યક્ષમતા
- સારા સાધનો અને આધુનિક ટેકનીક → મજૂર વધુ ઉત્પાદન કરી શકે → વધુ વેતન

- જૂના સાધનો → ઓછું ઉત્પાદન → ઓછું વેતન

3. જીવન ખર્ચ (Difference in Cost of Living)

- શહેરી અને ગ્રામ્ય વિસ્તારોમાં જીવન ખર્ચ અલગ હોય છે:
 - મોટા શહેર → જીવન ખર્ચ વધારે → મજૂરોને વધુ વેતન
 - નાના શહેર / ગ્રામ્ય વિસ્તાર → જીવન ખર્ચ ઓછો → મજૂરોને ઓછું વેતન
- એક જ કામ હોવા છતાં જીવન ખર્ચના તફાવતને કારણે વેતનમાં ફેરફાર આવે છે

4. સોદાકીય શક્તિ (Difference in Bargaining Power)

- મજૂરોની સોદાકીય શક્તિ (Trade Union / Negotiation Power) જુદી હોય છે:
 - શહેર → મજૂરો વધુ સંગઠિત, ટ્રેડ યુનિયન મજબૂત → વધુ વેતન
 - ગ્રામ્ય → ઓછી સોદાકીય શક્તિ → ઓછું વેતન
- ટ્રેડ યુનિયન, સરકારની નીતિ અને મજૂર જાગૃતિ → વેતન તફાવત વધારશે

5. મજૂરોના સ્થળાંતરણમાં અપૂર્ણતા (Imperfect Mobility of Labor)

- મજૂરો એક જગ્યાથી બીજી જગ્યાએ જવામાં સરળ નથી:
 - અવરોધ: પરિવહન, ભાષા, કુટુંબ, કાયદાકીય/સામાજિક અવરોધ

- પરિણામ:
 - ઓછા મજૂર → વેતન વધારે
 - વધારે મજૂર → વેતન ઓછું
- તેનાથી એલોકેશન (Allocation of Labor) પર અસર પડે છે → Wage Differential

સારાંશ – Wage Differentials ને અસર કરતા મુખ્ય પરિબલો:

પરિબળ	અસર	ઉદાહરણ
કાર્યક્ષમતા	વધુ કાર્યક્ષમ → વધુ વેતન	મજૂરની માર્જિનલ પ્રોડક્ટિવિટી જુદી
ઉત્પાદન તકનીક	આધુનિક સાધન → વધુ ઉત્પાદન → વધુ વેતન	નવી મશીનરી, કાયામાલની ગુણવત્તા
જીવન ખર્ચ	મહાનગર → વધુ વેતન	શહેર vs ગામ
સોદાકીય શક્તિ	મજબૂત ટ્રેડ યુનિયન → વધુ વેતન	શહેરના મજૂરો, ગ્રામ્યમાં ઓછી શક્તિ

સ્થળાંતરણની અપૂર્ણતા ઓછા મજૂર → વધુ વેતન

પરિવહન, કુટુંબિક અવરોધ

અવરોધ

□ યાદ રાખવાની સરળ રીત (Mnemonic):

“E-P-C-B-M” →

- **E** = Efficiency (કાર્યક્ષમતા)
- **P** = Production technique (ઉત્પાદન તકનીક)
- **C** = Cost of living (જીવન ખર્ચ)
- **B** = Bargaining power (સોદાકીય શક્તિ)
- **M** = Mobility (સ્થળાંતરણ)