UNIT 3: उत्पादक का व्यवहार एवं पूर्ति (PART 3)

आगम की धारणाएं (Concepts of Revenue)

आगम का अर्थ:

आगम का अभिप्राय उस विक्रय राशि से है जिसे फर्म अपने उत्पादन बेचकर प्राप्त करती है।

डूले के अनुसार, "एक फर्म का आगम उसकी बिक्री प्राप्ति या वस्तुओं की बिक्री से मिलने वाली मौद्रिक प्राप्तियां है"।

प्रत्येक फर्म का उद्देश्य अधिकतम लाभ कमाना होता है।

लाभ= आगम - लागत

आगम की प्रमुख धारणाएं

1. कुल आगम (Total Revenue)
2. सीमांत आगम (Marginal Revenue)
3. औसत आगम (Average Revenue)

कुल आगम (Total Revenue)

किसी फर्म का कुल आगम वस्तु की एक इकाई कीमत तथा कुल विक्रय की गई इकाइयों के गुणनफल द्वारा प्राप्त किया जाता है।

डुले के अनुसार, **"कुल आगम एक फर्म द्वारा प्राप्त बिक्री राशि, प्राप्तियों या आगम का जोड़ है"।**

कुल आगम = बिक्री की इकाई × प्रति इकाई मूल्य

TR = Qx × Px

उदाहरण:

एक विक्रेता वस्तु की एक इकाई ₹10 में बेचता है, यदि वह 500 इकाईया बेचता है, तब कुल आगम होगा।

सीमांत आगम (Marginal Revenue)

उत्पादन य फर्म वस्तु की एक अतिरिक्त इकाई की बिक्री से जो अतिरिक्त आगम प्राप्त होता है, उसे सीमांत आगम कहते हैं।

दूसरे शब्दों में, ***सीमांत आगम कुल आगम में परिवर्तन की दर को बताता है।***

फर्गुसन के अनुसार, **"एक फर्म द्वारा अपने उत्पादन की एक इकाई कम या अधिक बेचने से कुल आगम में जो परिवर्तन आता है, उसे सीमांत आगम कहा जाता है"।**

MR= TR_n - TR_{n-1}

औसत आगम (AVERAGE REVENUE)

औसत आगम से अभिप्राय है उत्पादन की प्रति इकाई बिक्री से प्राप्त होने वाला आगम।

इस प्रकार कुल आगम को बिक्री की गई इकाइयों से भाग देने पर औसत आगम प्राप्त होता है।

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

मैकोनल के अनुसार, **"किसी वस्तु की बिक्री से प्राप्त होने वाला प्रति इकाई आगम औसत कहलाता है"।**

औसत आगम सदैव वस्तु की प्रति इकाई कीमत को व्यक्त करता है।

औसत आगम को मांग वक्र क्यों कहते हैं?

औसत आगम से अभिप्राय वस्तुओं की बिक्री से बिक्रेता को प्राप्त प्रति इकाई आय से है। दूसरी ओर कीमत से आशय क्रेता द्वारा वस्तु को खरीदने पर किया गया प्रति इकाई भुगतान।

क्योंकि विक्रेता को वही प्राप्त होता है जो क्रेता भुगतान करता है अतः प्रति इकाई आगम और प्रति इकाई कीमत एक ही बात है।

यही कारण है कि औसत आगम वक्र फर्म की वस्तु का मांग वक्र भी एक ही होता है।

औसत आगम और कीमत एक ही है, अर्थात् औसत आगम को ही कीमत कहते हैं।

औसत आगम रेखा ही मांग रेखा होती है।

विभिन्न बाजारों में आगम वक्र

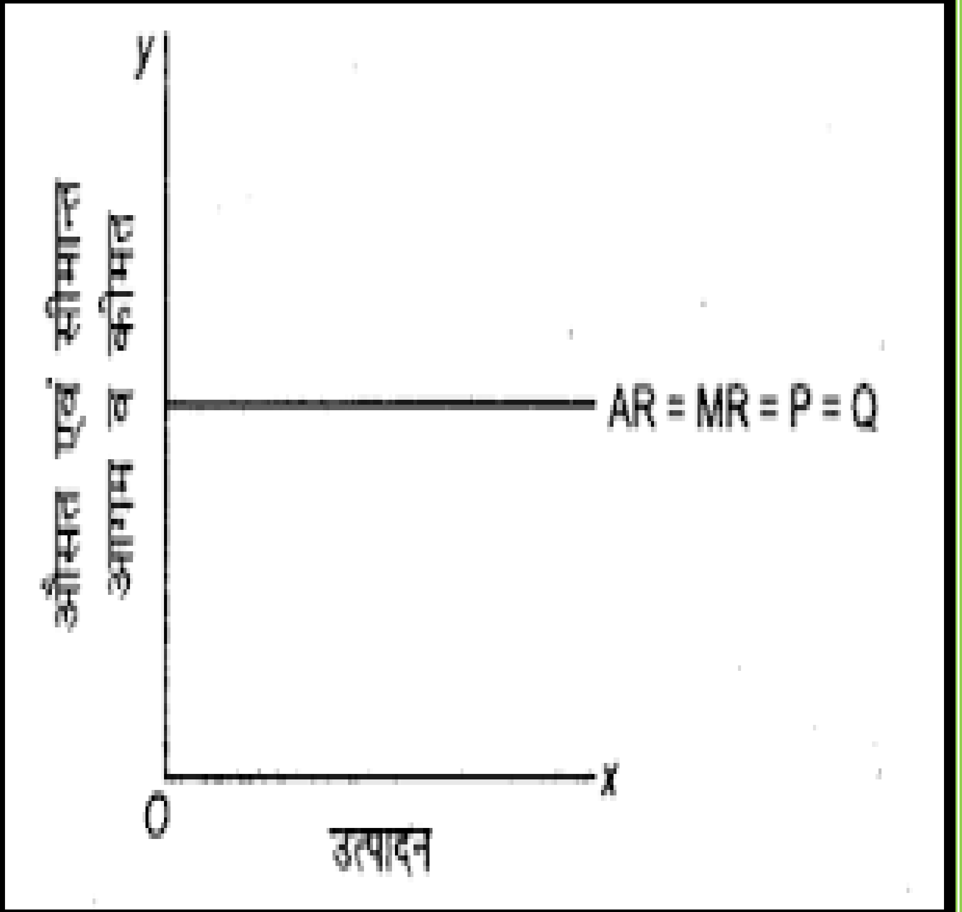
पूर्ण प्रतियोगिता से आगम बक्र

पूर्ण प्रतियोगिता में वस्तुओं की मांग पूर्णतः लोचदार होती है। क्योंकि पूर्ण प्रतियोगिता में फर्म कीमत प्राप्तकर्ता होती है। उद्योग द्वारा वस्तु की कीमत का निर्धारण किया जाता है और इसकी निर्धारित कीमत को फर्म दिया हुआ मानकर वस्तु की कितनी भी मात्रा का उत्पादन या विक्रय कर सकती है।

पूर्णलोचदार मांग वाले पूर्ण प्रतियोगिता, बाजार में औसत आगम (AR) तथा सीमांत आगम (MR) हमेशा समान होते हैं।

पूर्ण प्रतियोगिता में औसत आगम (AR) तथा सीमांत आगम (MR) परस्पर बराबर होते हैं तथा यह रेखा X अक्ष के समानांतर एक पड़ी सीधी रेखा के रूप में होती है।

बिक्री की मात्रा (Q)	प्रति इकाई कीमत (P/AR)	कुल आगम (TR)	सीमांत आगम (MR)
1	20	20	20
2	20	40	20
3	20	60	20
4	20	80	20
5	20	100	20
6	20	120	20



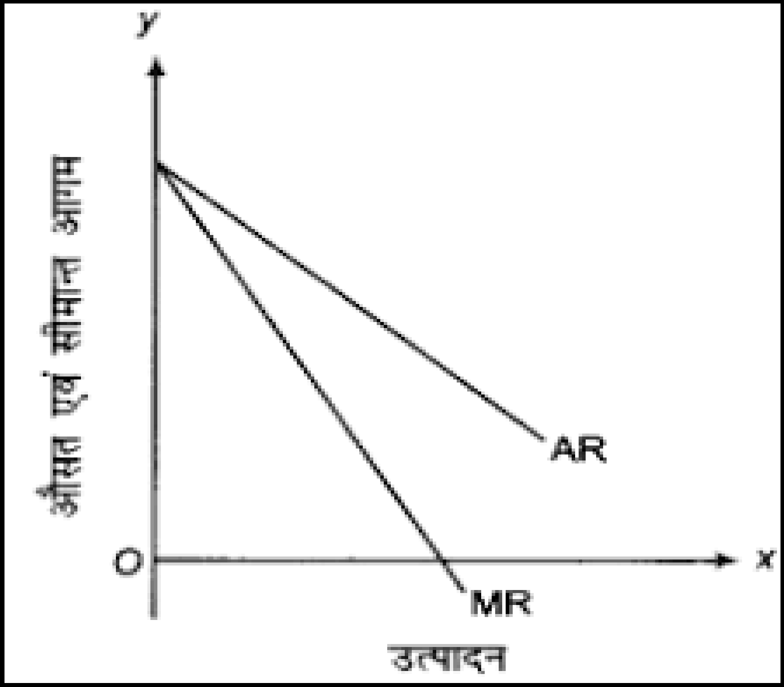
एकाधिकार (MONOPOLY) में आगम वक्र

एकाधिकार की अवस्था में औसत आगम वक्र तथा सीमांत आगम वक्र बाएँ से दाएँ नीचे की ओर गिरते हुए होते हैं।

अर्थात यदि एकाधिकारी वस्तु की अधिक मात्रा का विक्रय करना चाहता है तो उसे वस्तु की कीमत कम करनी पड़ेगी। इसके विपरीत, यदि एकाधिकारी वस्तु की अधिक कीमत लेना चाहे तो वह कम मात्रा का विक्रय कर सकेगा।

इस प्रकार एकाधिकार में वस्तु की मांग तथा कीमत में ऋणात्मक संबंध पाया जाता है।

इस प्रकार एकाधिकार में सीमांत आगम (MR) वक्र तथा औसत आगम (AR) वक्र दोनों ही नीचे की ओर गिरते हुए होते हैं।



एकाधिकारी प्रतियोगिता में आगम वक्र

एकाधिकारी प्रतियोगिता बाजार दशा में प्रतियोगी फर्में समरूप वस्तुए उत्पादित न करके निकट स्थानापन्न वस्तुओं का उत्पादन करती है।

ऐसी बाजार दशा में एक फर्म कीमत घटाकर दूसरी फर्मों के ग्राहक छीन सकती है। और इसी प्रकार एक फर्म द्वारा कीमत बढ़ाए जाने पर उसके अनेक ग्राहक दूसरे फर्म की ओर चले जाएंगे।

ऐसी स्थिति में AR तथा MR रेखाएँ बाएँ से दाएँ नीचे गिरती हुई होती है। लेकिन एकाधिकारी फर्म की तुलना में चपटी होती है।

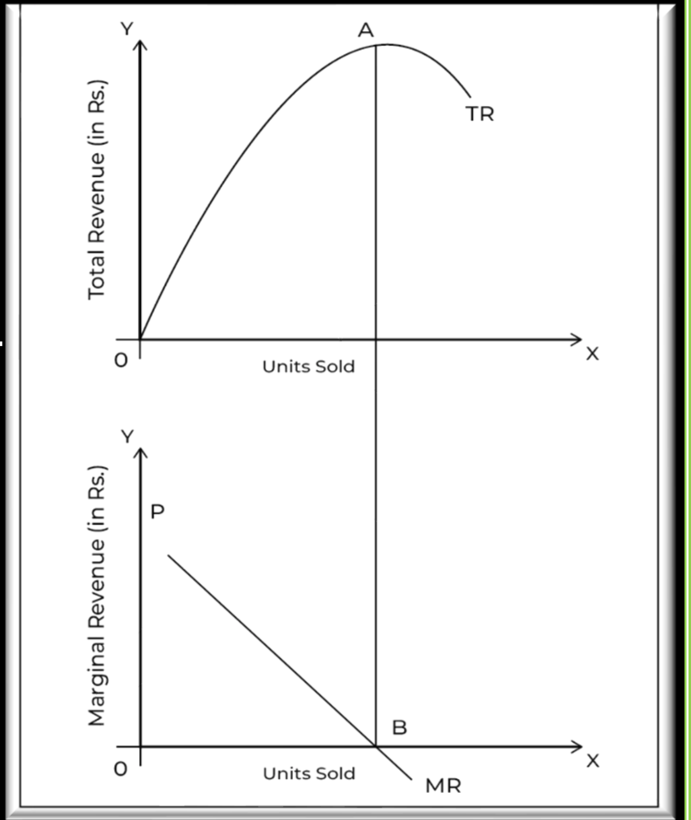
कुल आगम (TR) तथा सीमांत आगम (MR) के बीच संबंध

MR अतिरिक्त आगम है जो उत्पादन की एक अतिरिक्त इकाई के बेचने से प्राप्त होता है। उत्पादन की सभी इकाइयों के सीमांत आगम (MR) के जोड़ को कुल आगम (TR) कहते हैं।

अतः, **MR=** TR_n- TR_{n-1}

MR वह दर है जिसपर कुल आगम में वृद्धि होती है:

1. यदि MR बढ़ रहा है TR में बढ़ती दर से वृद्धि होती है।
2. यदि MR घट रहा है, किंतु धनात्मक है तब TR में घटती दर से वृद्धि होती है।
3. जब MR शून्य होता है तब TR अधिकतम होता है।
4. जब MR ऋणात्मक होता है तब TR घटता है।



उत्पादक का संतुलन (Producer's Equilibrium)

उत्पादक कौन है?

उत्पादक एक आर्थिक एजेंट है जो उत्पत्ति के साधनों को एकत्रित करके अधिकतम संभव लाभ अर्जित करने के उद्देश्य से वस्तुओं का उत्पादन करता है।

उत्पादक का अधिकतम लाभ अर्जन का उद्देश्य आगम एवं लागत के अंतर पर आधारित है।

क्योंकि,

कुल लाभ = कुल आगम - कुल लागत

प्रत्येक उत्पादक का उद्देश्य अपने लाभ को अधिकतम करना एवं हानि को न्यूनतम करना होता है।

उत्पादक या फर्म का संतुलन

एक फर्म / उत्पादक उस समय संतुलन की स्थिति में होती है जब वह अपने वर्तमान उत्पादन की मात्रा से संतुष्ट होती है।

एक उत्पादक उस समय साम्य में होता है जब उसकी आय अधिकतम होती है तथा हानियां न्यूनतम होती है।

इस प्रकार एक फर्म साम्य की स्थिति में तब कही जाएगी जबकि उसके कुल उत्पादन की मात्रा में परिवर्तन की कोई परिवर्तन नहीं हो।

अर्थात,

साम्यावस्था में फर्म उत्पादन की वह मात्रा या कीमत निश्चित करेगी जिस पर उसको अधिकतम लाभ या अधिकतम शुद्ध आय प्राप्त हो।

मैकोनल के अनुसार, ***"अल्पकाल में एक फर्म उस समय संतुलन में होती है जब उस मात्रा का उत्पादन करती है जिस पर उसके लाभ अधिकतम होते हैं तथा हनियां न्यूनतम होती है"।***

सीमांत आगम (MR) एवं सीमांत लागत (MC) वक्र रीति द्वारा उत्पादक का संतुलन

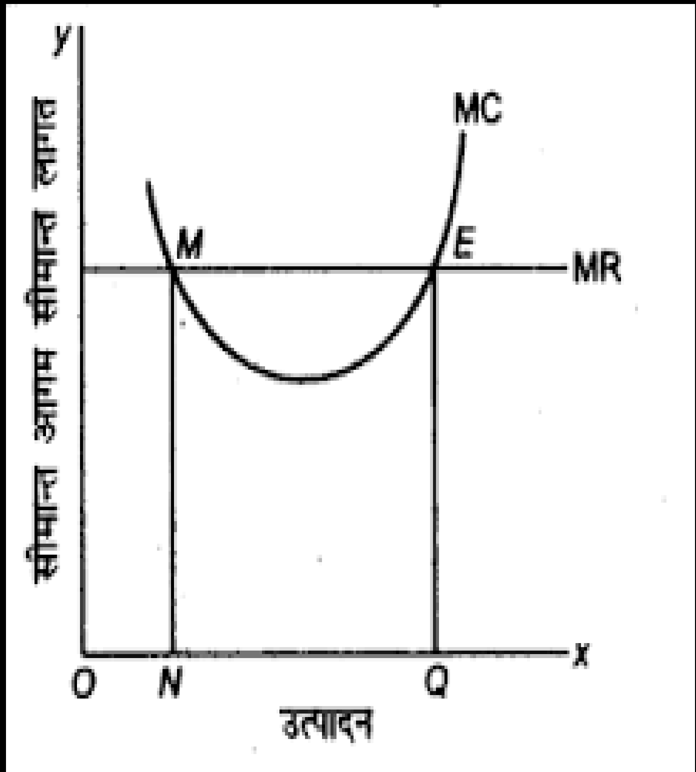
सीमान्त आगम तथा सीमांत लागत का अंतर लाभ को प्रदर्शित करता है।

जब सीमांत आगम (MR) तथा सीमांत लागत (MC) से अधिक है तब उत्पादन में वृद्धि लाभप्रद है। जब MR तथा MC बराबर होते है उस बिंदु पर लाभ अधिकतम होता है। और इसे समविच्छेद बिंदु कहा जाता है। जबकि जब सीमांत लागत सीमांत आगम से अधिक हो तब उत्पादक को हानि होगी।

इस प्रकार पूर्ण प्रतियोगिता में उत्पादक या फर्म के संतुलन के लिए दो प्रमुख शर्तें हैं:

1. **MR = MC**
2. **सीमांत लागत वक्र (MC) सीमांत आगम वक्र (MR) को नीचे से काटे।**

चित्र



THE ECONOMICS GURU
EDUCATION | INSPIRATION | KNOWLEDGE

LIKE AND ***SHARE*** The Video

SUBSCRBE THE CHANNEL

THE ECONOMICS GURU

FOLLOW ME ON INSTAGRAM / @theeconomicsguru

FOLLOW ME ON FACEBOOK / NAKUL DHALI

For PDF visit my website: www.theeconomicsguru.com