आगम वक्र (Revenue Curve)

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।

यहाँ उत्पादन लागत और विक्रय राशि के अंतर को लाभ कहते हैं।

इस प्रकार,

लाभ= आगम - लागत

उदाहरण: उत्पादन इकाइयाँ 1000; लागत प्रति इकाई ₹10; बिक्री प्रति इकाई ₹14. लाभ- ???

आगम की प्रमुख धारणाएं

कुल आगम

(Total Revenue)

सीमांत आगम

(Marginal Revenue)

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 = कुल बिक्री से प्राप्त राशि

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।***

$$MR = TR_n - TR_{n-1}$$

उदाहरण:

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।

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

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

उदहारण

स्पष्टीकरण

इकाइयाँ	कुल आगम	औसत आगम	सीमांत आगम
1	**10**	**10**	**-**
2	**18**	**9**	**8**
3	**24**	**8**	**6**
4	**28**	**7**	**4**
5	**30**	**6**	**2**
6	**30**	**5**	**0**
7	**28**	**4**	**-2**
8	**24**	**3**	**-4**
9	**18**	**2**	**-6**

विभिन्न बाजारों में आगम वक्र

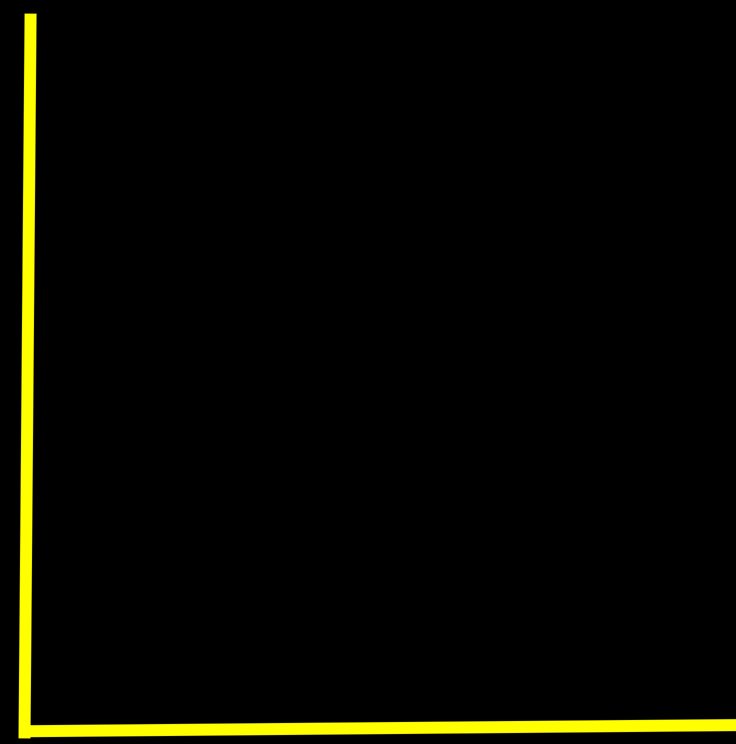
पूर्ण प्रतियोगिता से आगम बक्र

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।

बिक्री की इकाइयों (Q)	कुल आगम (TR)	औसत आगम (AR)	सीमांत आगम (MR)
1	60	60	60
2	100	50	40
3	130	43.33	30
4	150	37.5	20
5	150	30	0
6	140	23.33	-10
7	120	17.14	-20

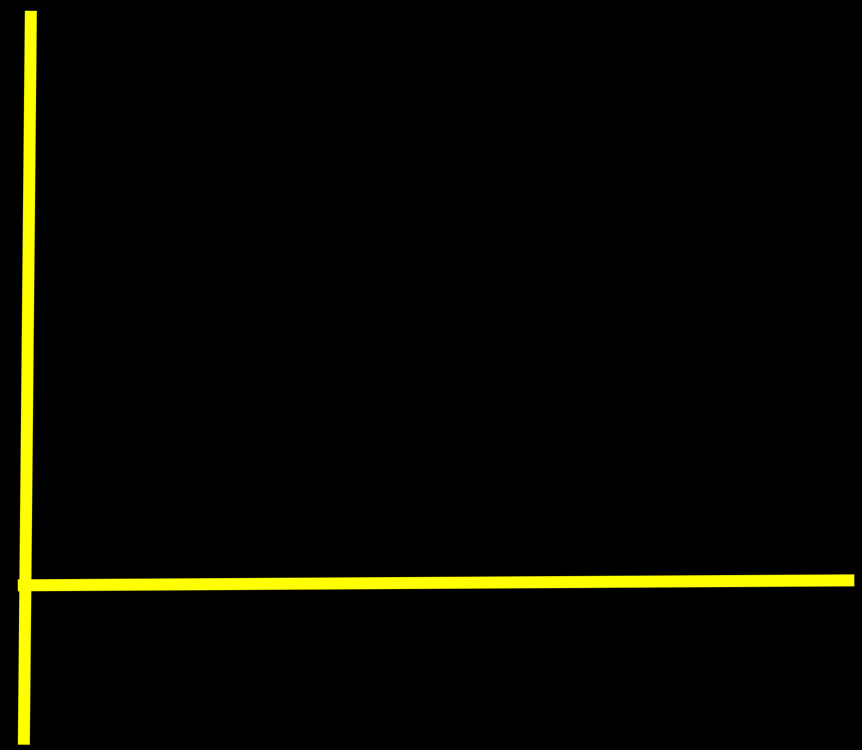
कुल आगम (TR) तथा सीमांत आगम (MR) के बीच संबंध

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।

$$MR = TR_n - TR_{n-1}$$

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।



औसत आगम (AR) तथा सीमांत आगम (MR) के बीच संबंध

1. यदि औसत आगम (AR) समान या स्थिर है तब AR=MR (पूर्ण प्रतियोगिता की दशा में)
2. यदि AR घट रहा है तब AR>MR (यह स्थिति एकाधिकार तथा एकाधिकारी प्रतियोगिता की दशा में)
3. MR ऋणात्मक हो सकता है, परन्तु AR नहीं। औसत आय आय आगम (AR) वस्तु की प्रति इकाई कीमत को कहते है जो कभी भी ऋणात्मक नहीं हो सकती।

THE ECONOMICS GURU
EDUCATION | INSPIRATION | KNOWLEDGE

LIKE & SHARE
The Video
And
SUBSCRBE
YouTube CHANNEL

THE ECONOMICS GURU

FOLLOW ME ON *INSTAGRAM* / @theeconomicsguru

FOLLOW ME ON *FACEBOOK* / NAKUL DHALI

For PDF visit my website: www.theeconomicsguru.com