

## একচেটিয়াধৰ্মী প্ৰতিযোগিতা বজাৰ আৰু বিক্ৰী ব্যয় (Monopolistic Competitive Market and Selling Cost)

বিক্ৰী ব্যয়ৰ সৃষ্টি একচেটিয়াধৰ্মী প্ৰতিযোগিতা বজাৰৰ এটা গুৰুত্বপূৰ্ণ বৈশিষ্ট্য। উৎপাদন প্ৰতিষ্ঠানসমূহে নিজৰ নিজৰ উৎপাদিত সামগ্ৰীৰ চাহিদা

বৃদ্ধি বা বিক্রী বৃদ্ধিৰ বাবে যিবোৰ ব্যৱস্থা (প্ৰচাৰ কাৰ্য চলোৱা, বিজ্ঞাপন ইত্যাদি) গ্ৰহণ কৰিবলগীয়া হয় তাৰ বাবদ হোৱা ব্যয়েই হ'ল বিক্রী ব্যয়। উৎপাদন প্ৰতিষ্ঠানৰ উৎপাদনী ব্যয় আৰু বিক্রী ব্যয় দুয়োটাই মুঠ ব্যয়ৰ অন্তৰ্ভুক্ত হয়।

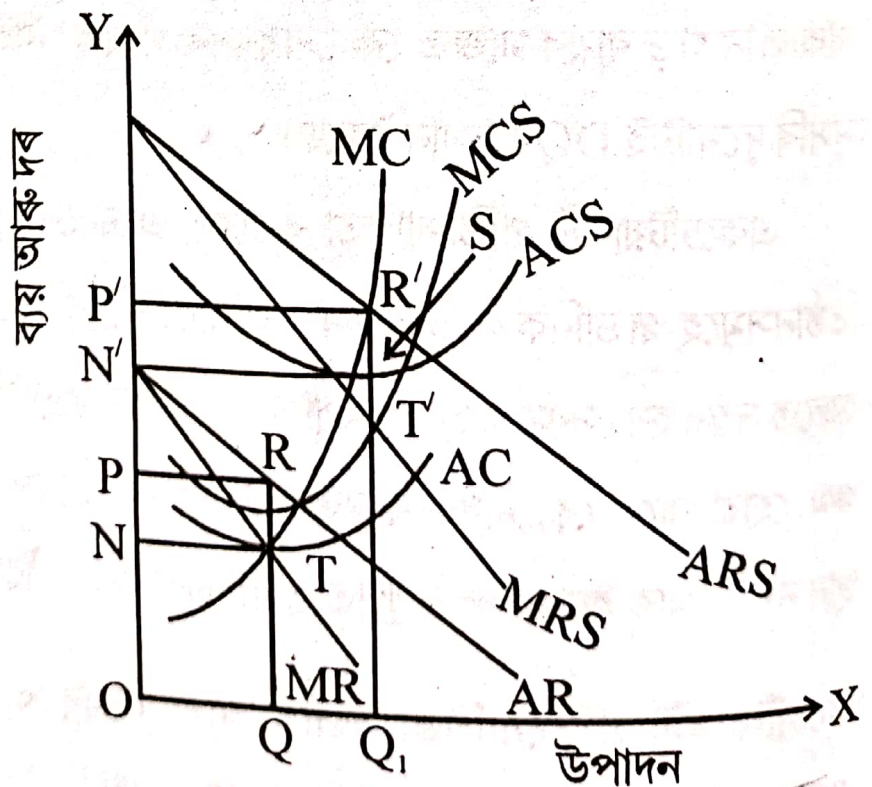
উৎপাদন ব্যয় চাহিদা অনুসৰি যোগানৰ ব্যৱস্থা কৰিবলৈ শ্ৰম, মূলধন আদি উৎপাদনৰ উপাদানৰ বাবদ কৰিবলগীয়া ব্যয়। আনহাতে উৎপাদিত দ্ৰব্যৰ চাহিদা বৃদ্ধিৰ বাবে কৰিবলগীয়া ব্যয়েই হ'ল বিক্রী ব্যয়।

উৎপাদন ব্যয় যিহেতুকে চাহিদা পূৰণৰ বাবে হোৱা ব্যয় সেয়েহে ইয়াৰ ফলত উৎপাদন প্ৰতিষ্ঠানৰ চাহিদা ৰেখাৰ পৰিৱৰ্তন নহয়। আনহাতে বিক্রী ব্যয় যিহেতুকে চাহিদা বৃদ্ধিৰ বাবে কৰিবলগীয়া হয়, সেয়েহে বিক্রী ব্যয়ৰ ফলত চাহিদা ৰেখাৰ অৱস্থানৰ পৰিৱৰ্তন হয়।

এনেদৰে একচেটিয়াধৰ্মী প্ৰতিযোগিতা বজাৰত বিক্রী ব্যয়ৰ বাবে আয় ৰেখা আৰু ব্যয় ৰেখাৰ অৱস্থানৰ পৰিৱৰ্তন হয় আৰু উৎপাদন প্ৰতিষ্ঠানৰ পূৰ্বৰ

ভাৰসাম্যতাৰ পৰিৱৰ্তন হৈ নতুন ভাৰসাম্যতা স্থাপন হয়। কাষৰ চিত্ৰ নং (৪)ত এই প্ৰক্ৰিয়াটো বৰ্ণনা কৰা হ'ল।

চিত্ৰ নং (৪)ত বিক্রী ব্যয়ৰ অনুপস্থিতিত AR আৰু MR ৰেখাই



চিত্ৰ নং ৪

গড় আয় আৰু প্ৰান্তিক আয় ৰেখাক বুজাইছে। একেদৰে AC আৰু MC ৰেখাই যথাক্ৰমে গড় ব্যয় আৰু প্ৰান্তিক ব্যয়ক বুজাইছে। চিত্ৰত T ভাৰসাম্য বিন্দু

$(MC=MR)$  আৰু  $RQ$  ( $OP$ ) ভাৰসাম্য দৰ আৰু  $OQ$  ভাৰসাম্য উৎপাদনৰ  
 পৰিমাণ।  $PRTN$  মুঠ লাভৰ পৰিমাণ। এতিয়া বিক্ৰী ব্যয়ৰ অন্তৰ্ভুক্তিৰ ফলত  
 প্রতিষ্ঠানখনৰ মুঠ ব্যয়ৰ লগতে গড় ব্যয় ( $ACS$ ) আৰু প্রান্তিক ব্যয় ( $MCS$ )  
 বৃদ্ধি হোৱা দেখা গৈছে। একেদৰে বিক্ৰী ব্যয়ৰ বাবে হোৱা চাহিদা বৃদ্ধিৰ ফলত  
 উৎপাদিত সামগ্ৰীৰ দাম বৃদ্ধি হ'ব আৰু প্রান্তিক উৎপাদিত সামগ্ৰীৰ দাম বৃদ্ধি  
 হ'ব আৰু প্রান্তিক বিক্ৰী আয় ( $MRS$ ) আৰু গড় বিক্ৰী আয় ( $ARS$ ) বৃদ্ধি হ'ব।  
 চিত্ৰত  $T'$  ( $MCS=MRS$ ) নতুন ভাৰসাম্য বিন্দু। এই বিন্দুত উৎপাদনৰ পৰিমাণ  
 $OQ$  ৰ পৰা  $OQ_1$  লৈ আৰু দাম  $OP$  ৰ পৰা  $OP'$  লৈ বৃদ্ধি হ'ব আৰু লাভৰ  
 পৰিমাণো  $P'R'SN'$  লৈ বৃদ্ধি হ'ব।