

INTRODUCTORY MICRO ECONOMICS

Chapter 4: THEORY OF A FIRM UNDER PERFECT COMPETITION **സമ്പൂർണ്ണ കിടമത്സരത്തിന് കീഴിലുള്ള ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ സിദ്ധാന്തം**

Perfect competition: It is a market situation in which very large number of buyers and sellers buy and sell homogeneous products. The following are the features of perfect competition.

സമ്പൂർണ്ണ കിടമത്സരം: ഇത് ഒരു വലിയ വിപണന സാഹചര്യമാണ്, അതിൽ ധാരാളം വാങ്ങലുകാരും വിൽപ്പനക്കാരും ഏകതാനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സമ്പൂർണ്ണ കിടമത്സരത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ ഇനിപ്പറയുന്നവയാണ്.

FEATURES	സവിശേഷതകൾ
1. Large number of buyers and sellers.	1. ധാരാളം വാങ്ങുന്നവരും വിൽക്കുന്നവരും.
2. Homogeneous products.	2. ഏകതാനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.
3. Free mobility of factors of production.	3. ഉൽപാദന ഘടകങ്ങളുടെ സ്വതന്ത്ര മൊബിലിറ്റി.
4. Perfect knowledge about the market conditions.	4. മാർക്കറ്റ് സാഹചര്യങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള പൂർണ്ണ അറിവ്.
5. Freedom of entry and exit.	5. പ്രവേശനത്തിനും പുറത്തുകടക്കാനുമുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം.
6. Absence of transportation cost.	6. ഗതാഗതചെലവിന്റെ അഭാവം.
7. Uniform price.	7. ഒരേ വില.
8. Absence of selling cost.	8. വിൽപ്പന ചെലവിന്റെ അഭാവം.

The most important features of perfectly competitive market are- **Homogeneous products and every buyers and sellers are price takers.** Price takers mean every buyers and sellers in the market have to accept the price determined by the market forces of demand and supply. They cannot influence the price because all sellers are selling homogeneous product (same in colour smell size and everything else).

തികച്ചും മത്സരാധിഷ്ഠിതമായ വിപണിയുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട സവിശേഷതകൾ- **ഏകതാനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഓരോ വാങ്ങലുകാരും വിൽപ്പനക്കാരും വില സ്വീകരിക്കുന്നവരാണ് എന്നതുമാണ്.** വില സ്വീകരിക്കുന്നവർ എന്ത് അർത്ഥമാക്കുന്നത് വിപണിയിലെ ഓരോ വാങ്ങലുകാരും വിൽപ്പനക്കാരും ഡിമാന്റിന്റെയും സപ്ലൈയുടെയും മാർക്കറ്റ് ശക്തികൾ നിർണ്ണയിക്കുന്ന വില സ്വീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. വിലയെ സ്വാധീനിക്കാൻ അവർക്ക് കഴിയില്ല കാരണം എല്ലാ വിൽപ്പനക്കാരും ഏകതാനമായ ഉൽപ്പന്ന വിൽക്കുന്നു (നിറം, മണം, വലുപ്പം, എല്ലാം സമാനമാണ്).

REVENUE വരുമാനം

The Income earned by a producer by selling products in the market is called Revenue. There are three types of Revenue.

വിപണിയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റ് ഒരു നിർമ്മാതാവ് നേടുന്ന വരുമാനത്തെ **റവന്യൂ** എന്ന് വിളിക്കുന്നു. മൂന്ന് തരത്തിലുള്ള വരുമാനമുണ്ട്.

Total Revenue (TR): Income earned from selling of all the units of output in the market is called Total Revenue. It is the product of price (P) and quantity sold (Q). Total Revenue curve is an upward sloping straight line. We use the following formula to find TR.

മൊത്തം വരുമാനം (TR): വിപണിയിൽ output ന്റെ എല്ലാ യൂണിറ്റുകളും വിൽക്കുന്നതിലൂടെ ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തെ **മൊത്തം വരുമാനം** എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ഇത് വില (P), വിറ്റ അളവ് (Q) എന്നിവയുടെ ഉൽപ്പന്നമാണ്. TR കർവ് മുകളിലേക്ക് ചരിഞ്ഞ നേർരേഖയാണ്. TR കണ്ടെത്താൻ ഇനിപ്പറയുന്ന ഫോർമുല ഉപയോഗിക്കുന്നു



$$TR = P \times Q$$

Average Revenue (AR): Total Revenue per unit of output is called AR. It is calculated by dividing TR by quantity of output sold. AR curve is a horizontal straight line. It is also the price line, Demand curve, and Marginal Revenue curve of a firm under perfect competition.

ശരാശരി വരുമാനം (AR): ഒരു യൂണിറ്റ് output വിറ്റൽ ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തെ AR എന്ന് വിളിക്കുന്നു. വിറ്റ outputന്റെ അളവ് കൊണ്ട് TR നെ വിഭജിച്ചാണ് ഇത് കണക്കാക്കുന്നത്. AR കർവ് ഒരു തിരശ്ചീന നേർരേഖയാണ്. സമ്പൂർണ്ണ കിട മത്സരത്തിലുള്ള ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രൈസ് ലൈൻ, ഡിമാൻഡ് കർവ്, മാർജിനൽ റവന്യൂ കർവ് എന്നിവയും ഇതാണ്.

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

Marginal Revenue (MR): MR is the additional Revenue earned by selling an additional unit output in the market. We use the following equations for finding MR.

സീമാന്ത വരുമാനം (MR): മാർക്കറ്റിൽ ഒരു അധിക യൂണിറ്റ് output വിൽക്കുന്നതിലൂടെ ലഭിക്കുന്ന അധിക വരുമാനമാണ് എം.ആർ. MR കണ്ടെത്തുന്നതിന് ഇനിപ്പറയുന്ന സമവാക്യങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \text{ or } MR = TR_N - TR_{N-1}$$

In perfect competition AR = MR = P

