

पूर्ण प्रतियोगिता और पूर्ण वक्र की असंगति

Compatibility of Supply Curve & Perfect Competition

माशेल ने बताया कि यदि बाहरी किफायतें दीर्घकालीन औसत लागत वक्रों की परस्पर निर्भर बना दें, तो बढ़ते प्रतिफलों या घटती लागतों के अन्तर्गत दीर्घकालीन नीचे की और दाबू पूर्ति वक्र पूर्ण प्रतियोगिता के साथ मेल खाता है। पर पीगू (Pigou), सराफा (Sraffa)² और कॉलडर (Kaldor) ने प्रतियोगी संतुलन और बढ़ते प्रतिफल की अनुरूपता की संभावना को चुनौती दी है क्योंकि फर्मों के दीर्घकालीन औसत लागत वक्र एक-दूसरे से स्वतंत्र होते हैं। पीगू और कॉलडर दोनों का कहना है कि बढ़ते प्रतिफल बाहरी और आन्तरिक किफायतों का परिणाम होते हैं, जो एक-दूसरे से स्वतंत्र होने के कारण अनिश्चित विस्तार का कारण होते हैं। इससे प्रतियोगी संतुलन एक गणितीय असंभावना है।

जब उत्पादन का पैमाना बढ़ता है तो घटती लागतों के नियम के अन्तर्गत चलने वाले उद्योग की औसत लागतें गिरने लगती हैं। यदि स्थिर साधन अविभाज्य हों, तो वे उत्पादन की औसत लागत को घटा सकते हैं परन्तु एक निश्चित बिन्दु के बाद वे लागतों को बढ़ा भी सकते हैं। प्रो० कॉलडर के अनुसार उद्यमी एक अविभाज्य साधन है, जो धीरे-धीरे रैम निर्णयों से बच जाता है जिन्हें वह ठीक रूप से और उचित समय पर नहीं कर सकता। इससे दक्षता घट जाती है और लागतें बढ़ जाती हैं। कॉलडर के उद्यमी के कार्यों का अनिश्चितता उठाना, देखभाल और समन्वय के अन्तर्गत विभक्त करता है। इनमें से केवल समन्वय (coordination) स्थिर साधन है। शेष दोनों परिवर्तनशील हैं। समन्वय उद्यमी का प्रमुख कर्तव्य है, जो स्थिर और अविभाज्य इकाई है और जहाँ श्रम का कोई कार्य विभाजन संभव नहीं है। इसमें सन्देह नहीं कि एक से अधिक उद्यमी अधिक दक्षता से चिंतन और कार्य कर सकते हैं परन्तु यदि उनकी संख्या बहुत हो जाए तो किसी लाभदायक निर्णय पर पहुँचना कठिन हो जाता है। ई.ए.जी. राविन्सन लिखते हैं, "कोई भी व्यक्ति, जिसने कमेटीयों के साथ व्यापार किया है, जानता है कि 5 व्यक्ति किसी निर्णय पर पहुँच सकते हैं, 15 व्यक्तियों को 1 व्यक्ति, जिसने अपने मन में फैसला

15/7/20

कर लिया है, मना सकता है परन्तु 25 व्यक्तियों की व्यापार कमेटी एक वादविवाद करने वाली सभा बन जाती है।" परन्तु एक फर्म के सफल कार्यकरण के लिए निर्णय करने में समन्वय अत्यन्त आवश्यक है। एक विभाग अन्य विभागों को प्रभावित करता है और उनसे प्रभावित होता है इसलिए सब निर्णय एक साथ किए जाते हैं। जब फर्म आकार में विस्तार करती है तो विभिन्न विभागों के समन्वय में कठिनाई होती है। निर्णय करने में देर लगती है। प्रबंध करना मुश्किल हो जाता है। दस्ता घट जाती है और लागतें बढ़ जाती हैं। जैसा कि शाविन्सन ने कहा है, "एक पलटन कमांडर की गलती केवल परन्तुर्न्त 'जैसे थे' की माँग करती है। परन्तु फौज के एक कमांडर की गलती है को ठीक करने के लिए कई दिनों के परिश्रम की जरूरत पड़ सकती है।" जब समन्वय की ये समस्याएँ खड़ी होती हैं, तो वे उद्यमियों की योग्यता, वस्तु की प्रकृति, वस्तु के मार्केट और उसका उत्पादन करने वाली फर्म पर निर्भर करती हैं। एक पुरानी फर्म के सामने बढ़ती लागतों की यह समस्या उस समय नहीं आती जब उसका प्रबन्ध एक अनुभवी उद्यमी के हाथ में हो और जो एक प्रामाणिक वस्तु का उत्पादन करती है जिसकी माँग रुचियों और फैशन में परिवर्तन के अनुकूल लगातार चलती रही रहती है। ऐसी वस्तु फर्म प्रतिस्पर्धी फर्मों से बढ़ जाएगी, उनके मार्केट पर अधिकार कर लेगी, उनके लाभ को कम कर देगी और अन्त में उन्हें उद्योग छोड़ने पर मजबूर कर देगी। फर्मों की संख्या घट जाएगी और पूर्ण प्रतिस्पर्दिता समाप्त हो जाएगी।

प्रो० वेम्बरगेम इस बात से सहमत नहीं कि अविभाज्य साधनों के होने से दीर्घकालीन औसत लागतें बढ़ जाती हैं। उसके अनुसार, दीर्घकालीन में सब साधन परिवर्तनशील होते हैं। फिर पूर्ण प्रतिस्पर्दिता में हर फर्म के लिए वस्तुओं और साधनों की कीमतों का निर्धारण मार्केट की शक्तियाँ करती हैं और वहाँ समन्वय की बहुत कम सम्भावना होती है। उद्यमी का प्रमुख कार्य न्यूनतम औसत लागत के अनुसार उत्पादन को बालना है। एक बार ऐसा हो जाने पर फर्म को किसी और समायोजन (adjustment) की जरूरत नहीं, जब तक कि मार्केट की कीमतों में परिवर्तन न हो। अतः कीमतें इसलिए नहीं बढ़ती कि उद्यमी एक

अविभाज्य साधन हैं "बल्कि इसलिए बढ़ती हैं कि वह यह नहीं चाहता कि
जो कार्य वह करता है उनमें दूसरे भी हाथ बटाएँ जिससे उसकी फर्म
का आकार इन कार्यों को करने की उसकी अपनी योग्यता तक था मिल
सकने वाली पूँजी अथवा उधार लेने की योग्यता था दोनों तक सीमित
रहता है।" अधिक विशेषीकरण और अधिक दक्ष तकनीकों के प्रयोग पर
प्रत्येक फर्म खर्च करती है। जब उत्पादन बढ़ता है तो धीरे-धीरे जटिलताएँ
भी बढ़ती हैं और किफायती में अलाभ बढ़ जाते हैं। परन्तु उद्योग की सब
फर्मों की के विषय में ऐसा नहीं होता। अन्य फर्मों की अपेक्षा एक या दो
फर्मों तब भी अपनी लागतें कम कर सकेंगी, उद्योग के एक बड़े भाग
का उत्पादन कर, कम कीमत पर बेच सकेंगी। जबकि अन्य फर्मों
साधारण लाभ भी नहीं उठा सकेंगी और उद्योग को छोड़ जाएँगी। फर्मों
की संख्या संख्या घट जाएगी और पूर्ण प्रतियोगिता समाप्त हो जाएगी
क्योंकि पूर्ण प्रतियोगिता उद्योग में बहुत सी फर्मों के होने की धारणा
पर आधारित है। अन्त में, यदि कुछ फर्मों में प्रतियोगिता चलती
रहती है तो सबसे दक्ष फर्म, जो प्रतियोगी विक्री में अपनी प्रतियोगी
फर्मों को हरा सकेंगी, एकाधिकारी फर्म बन कर प्रकट होगी।
इस प्रकार प्रतियोगी संतुलन और घटती लागतों के अन्तर्गत दीर्घकालीन
नीचे की ओर ढालू पूर्ति एक दूसरे के साथ मेल नहीं खा सकेंगी।

प्रो० सराफा भी मार्शल के इस मत से सहमत नहीं होता कि पूर्ण
प्रतियोगी फर्मों आन्तरिक और बाहरी किफायती का लाभ उठाती हैं।
उसके अनुसार दीर्घकाल में फर्म की औसत लागतों के कम बहोने
का कारण केवल बाहरी किफायती ही है। वास्तव में, बाहरी किफायती
फर्मों के आंशिक संतुलन के विश्लेषण में कोई महत्त्व नहीं रखती है
क्योंकि वे सामान्य औद्योगिक वृद्धि का परिणाम होती हैं। उसके
अनुसार वे किफायती जो व्यक्तिगत फर्मों के दृष्टिकोण से बाहरी
हैं परन्तु समस्त उद्योग के लिए आन्तरिक, ऐसी श्रेणी में आती हैं।

जो प्रायः कम ही पाई जाती हैं। इसलिए सराफा पूर्ण प्रतियोगिता में बाहरी किफायतों को बढ़ते प्रतिफल का कारण नहीं मानता है। व्यवहार में, किसी भी फर्म के सम्मुख, जो अपने उत्पादन को बढ़ाना चाहती है, मुख्य प्रश्न बाजारों कम करने का नहीं होता बल्कि बड़ी हुई उत्पादन-शक्ती को खचने का होता है।