

ವಿಭಾಗ 10

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಯಶಸ್ಸುಗಳು ಮತ್ತು ವೈಫಲ್ಯಗಳು

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳನ್ನು (ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಅಲ್ಲ) ಖರೀದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾರಲಾಗುತ್ತದೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆಯಾದರೂ ಹಲವು ಬಾರಿ ವಿಫಲವಾಗುತ್ತವೆ.

ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಕಲಿಯುತ್ತೀರಿ:

- ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಗಳ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಜಾರಿಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ.
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ನಾವೀನ್ಯತೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ಹೇಗೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯವು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕೊರತೆ ಅಥವಾ ಮಾಲಿನ್ಯ ಮತ್ತು ಜ್ಞಾನದ ಸೃಷ್ಟಿಯಂತಹ ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.
- ಈ ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಅಸಮರ್ಪಕ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಹೇಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಚೌಕಾಶಿ, ಸರ್ಕಾರಿ ನೀತಿ ಅಥವಾ ಈ ಎರಡರ ಸಂಯೋಜನೆಯು ಈ ದೋಷಪೂರಿತ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಸುಧಾರಿಸಬಹುದು.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಆದಾಯದ ವಿತರಣೆಯು ಅವರು ಹೊಂದಿರುವವುಗಳನ್ನು (ಅವರಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ) ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.
- ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಇತರ ವಿಧಾನಗಳಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

1928 ರಲ್ಲಿ ಪೆನ್ಸಿಲಿನ್ ಆವಿಷ್ಕಾರದ ನಂತರ, ಪ್ರತಿಜೀವಕ(antibiotics)ಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯು ಮನುಕುಲಕ್ಕೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ತಂದಿದೆ, ಒಂದು ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರಣಾಂತಿಕವಾಗಿದ್ದ ರೋಗಗಳನ್ನು ಈಗ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುವ ಅಗ್ಗದ ಔಷಧಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸುಲಭವಾಗಿ ಗುಣಪಡಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಬ್ಯಾಕ್ಟೀರಿಯಾಗಳು ಪ್ರತಿರೋಧಕವಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ನಾವು "ಆಂಟಿಬಯೋಟಿಕ್ ನಂತರದ ಯುಗ"ಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು ವಿಶ್ವ ಆರೋಗ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಎಚ್ಚರಿಸಿದೆ: "ನಾವು ಪ್ರತಿಜೀವಕಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತೇವೆ, ಶಿಫಾರಸ್ಸು ಮಾಡುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ಬಳಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಮುಂಜಾಗ್ರತೆಯ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನಾವು ಇದನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸಿದರೆ ಜಗತ್ತು ಅಪಾರವಾದಜಾಗತಿಕ

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಜಗತ್ತಿಗೆ ವಿನಾಶಕಾರಿಯಾಗುತ್ತವೆ.

ಎಲ್ಲಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ನಾವು ಪ್ರತಿಜೀವಕಗಳನ್ನು ತಪ್ಪು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಕ್ಟೀರಿಯಾದಿಂದ ಉಂಟಾಗದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬಳಸಿದಾಗ, ಬ್ಯಾಕ್ಟೀರಿಯಾಗಳು ಪ್ರತಿರೋಧಕವಾಗುತ್ತವೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ, ವೈದ್ಯರ ಪ್ರಿನ್ಸಿಪಲ್ಸ್ ಇಲ್ಲದೆ ಔಷಧಾಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಔಷಧಿಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ದೊರೆಯುತ್ತವೆ, ಪ್ರತಿಜೀವಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸುಪರ್ದಿಗೆ ವಹಿಸುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಹಾನಿಕಾರಕ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಉಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ವೈದ್ಯರು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜನರು ಇತರ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ಪರವಾನಗಿ ಹೊಂದಿರದ ಖಾಸಗಿ ವೈದ್ಯವೃತ್ತಿಗರ ಸಲಹೆಯ ಮೇರೆಗೆ ಪ್ರತಿಜೀವಕಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ರೋಗಿಗಳು ಅನೇಕ ಬಾರಿ ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ಸ್ವಲ್ಪ ಸುಧಾರಿಸಿದ ಕೂಡಲೇ ಹಣವನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಪ್ರತಿಜೀವಕಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಬಳಕೆಯ ನಿಖರ ಮಾದರಿಯಾಗಿದ್ದು, ಪ್ರತಿಜೀವಕಗಳನ್ನು -ಪ್ರತಿರೋಧಿಸುವ ರೋಗಕಾರಕಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ರೋಗಿಗೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ಫಲಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪರವಾನಗಿ ಪಡೆಯದ ವೈದ್ಯರ ವ್ಯವಹಾರವು ಕೂಡ ಹೆಚ್ಚು ಏಳಿಗೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಬಡ ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಮುದಾಯಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಔಷಧಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು ಎಂಬುದು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಮುಂದಿರುವ ಸವಾಲಾಗಿದೆ.

ಆಡಮ್ ಸ್ಮಿತ್‌ರವರು ವೆಲ್ತ್ ಆಫ್ ನೇಷನ್ಸ್ ಎಂಬ ತಮ್ಮ ಗ್ರಂಥದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳದ ಮಾಲೀಕರು (ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಅವರ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಬಯಕೆಯಿಂದ ಪ್ರೇರೇಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟವರು) ಮತ್ತು ಇತರರು (ಹೆಚ್ಚು ಆರಾಮದಾಯಕ ಅಥವಾ ಆಹ್ಲಾದಕರ ಜೀವನದ ನಿಟ್ಟಿನ ಅನ್ವೇಷಣೆಯ ಮೂಲಕ) ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಲಾಭದಾಯಕವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿದರು. ಬಂಡವಾಳವು ಎಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪಾದಕವಾಗಿರತ್ತದೆಯೋ ಅಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಅನುಭೋಗವು ಸಮಾಜದ ವಿರಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮಿತವ್ಯಯವನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು "ಅವನ ಉದ್ದೇಶದ ಭಾಗವಾಗಿರದ ಇತರರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಅದೃಶ್ಯ ಕೈಯಿಂದ ಮುನ್ನಡೆಸಲ್ಪಡಬಹುದು" ಎಂದು ಅವರು ಬರೆದಿದ್ದಾರೆ.

ಇದು ಯಾವಾಗಲೂ ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಮತ್ತು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯದ ಆಧಿಕಾರವನ್ನು ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸುವಂತಹ ಅನೇಕ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಯೋಗಕ್ಷೇಮವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಗಳು ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ಅವರು ವಿವರಿಸಿದರು.

ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರು ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೇರುವ ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು-ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು, ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಇತರರು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಈ ಮುಂದಿನ ಎರಡು ಅಂಶಗಳಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ಸ್ಮಿತ್ ತರ್ಕಿಸಿದರು:

1. ಜನರು ಖರೀದಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆಗಳು.
2. ಬಂಡವಾಳ ಮಾಲೀಕರ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಲಾಭದಾಯಕತೆ.

ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ವಿಭಾಗ 6ರಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ, ಅಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಉದ್ಯೋಗಗಳಿಗಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಲಾಭ ಗಳಿಸಲು ತಾವು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತವೆ. ಅದೇ ರೀತಿ 7 ಮತ್ತು 8ನೇ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿರಬಹುದಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಾಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹೇಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ.

ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಎಷ್ಟು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಯಾವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದು ರಾಜಕೀಯ ಚರ್ಚೆಯ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಯಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಸರ್ಕಾರವು ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ ಮಾಡಬಾರದೆಂದು ಅನೇಕ ಜನರು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇತರರು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಸ್ವರೂಪದ ಹಂಚಿಕೆಗಳು ನ್ಯಾಯೋಚಿತವಾಗಿದ್ದು, ಪರಿಸರದ ಅವನತಿಯಂತಹ ಅನಪೇಕ್ಷಿತ ಅಡ್ಡಪರಿಣಾಮಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗದಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಾವು ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಬೇಕು ಎಂಬ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಬಾರದು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಾರದು ಮತ್ತು ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲರೂ ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡುತ್ತೇವೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರದ ಲಾಭವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆಯೇ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ವಿತರಿಸಲಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲು ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಅವುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದ ಹೊರೆಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ನ್ಯಾಯಯುತ ವಿತರಣೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆಯೇ ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ನಾವು ಎತ್ತಬಹುದು.

ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ಇರುವ ಒಂದು ಮಾರ್ಗವೆಂದರೆ, ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಜ್ಞಾನ, ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪರಿಸರ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳು, ಕೌಶಲ್ಯಗಳು, ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಸರಕುಗಳ ನೀಡಿಕೆಯನ್ನು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಿ, ಪರೇಟೊ ಅವರ ದಕ್ಷತೆಯ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯೋಚಿತ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಎಷ್ಟು ಆರೋಗ್ಯಕರವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ಮೌಲ್ಯ ನಿರ್ಧಾರಣವನ್ನು ನಾವು ಸ್ಥಿರ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. (ಬದಲಾವಣೆಯಿಲ್ಲದ್ದು ಎಂದು ಅರ್ಥ); ಇದು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಆಶುಚಿತ್ರವೆನಿಸಿದೆ (snapshot).

ನಾವು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಕೂಡ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ಮೌಲ್ಯ ನಿರ್ಧಾರಣವು ಆಶುಚಿತ್ರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಚಲನಚಿತ್ರದಂತಿರುತ್ತದೆ (ಏಕೆಂದರೆ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲತೆ ಎಂದರೆ

ಬದಲಾಗುವುದು). ಇದು ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳ ಪರಿಚಯದತ್ತ ನಮ್ಮ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಿಭಾಗ-1ರಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಿರುವ ಸ್ಪಿನ್ನಿಂಗ್ ಜೆನ್ನಿ ಮತ್ತು ಹಾಕಿ ಸ್ಪಿನ್ ಇತಿಹಾಸಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಇತರ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು. ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ಮೌಲ್ಯ ನಿರ್ಧಾರಣವು ಇಂದು ನಾವು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಭವಿಷ್ಯದ ಪೀಳಿಗೆಯ ಹವಾಮಾನ ಮತ್ತು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪರಿಸರದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತವೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಕೇಳುತ್ತದೆ.

ಹಿಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆಗಳು ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತವೆ, ಈ ಸಂದೇಶಗಳು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅನುಭೋಗಿಸಲು, ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಹೊಸದನ್ನು ಮಾಡಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಉತ್ತಮ ಬಳಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆಗಳಿಂದ ಕಳುಹಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸಂದೇಶಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಿಯಾದ ಸಂದೇಶಗಳಾಗಿವೆಯೇ, ಇನ್ನೂ ಜನಿಸದವರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಇತರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತವೆಯೇ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಎದುರಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿನ ಯಶಸ್ಸು ಮತ್ತು ವೈಫಲ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರೂಪಿಸುತ್ತ, ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ಬಹುತೇಕ ಜನರು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಎಲ್ಲವೂ ಇರಬೇಕೆಂಬ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸದಿರಲು ಇರುವ ಕೆಲವು ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತೇವೆ.

10.1 ಸಂಪತ್ತಿನ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳು

ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಎಲ್ಲೆಡೆ ಕಂಡುಬರಬಹುದು, ಆದರೆ ಇದು ಹಾಗಲ್ಲ. ನಾವು ವಿಭಾಗ-6ರಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಶ್ರೇಣಿಬದ್ಧವಾಗಿ ಸಂಘಟಿತವಾಗಿವೆಯೇ ಹೊರತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿ ಅಲ್ಲ. ಕುಟುಂಬಗಳು ಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಪೋಷಕರು ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ನಡುವೆ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹಂಚುವುದಿಲ್ಲ. ಅದೇ ರೀತಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಸ್ತೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಂತಹ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಹಂಚಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಿಂತ ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ.

ಹಿಂದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಚಿಕ್ಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಿದ್ದವು. ಜನರು ಕನಿಷ್ಠ 50,000 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಬಹು ದೂರದವರೆಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ಬಹುತೇಕ ಮಾನವ ಇತಿಹಾಸ ಮತ್ತು ಇತಿಹಾಸಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಭೂಮಿ ಅಥವಾ ದುಡಿಮೆಯ (labour) ಯಾವುದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ನಾವು ಆಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಏನನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ?

ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಖಾಸಗಿ ಸಂಪತ್ತು. ಏನನ್ನಾದರೂ ಖರೀದಿಸಲು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ಅದನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕು. ಇತರರು ಅದನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ

ನಿಮ್ಮ ಹಕ್ಕನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ (ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ ರಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ) ಎಂದು ನೀವು ನಂಬದ ಹೊರತು ಏನನ್ನಾದರೂ ಪಾವತಿಸಲು ಹಿಂಜರಿಯುತ್ತೀರಿ. ನಾವು ವಿಭಾಗ-5ರಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಸ್ವಾಮಿತ್ವ ಎಂದರೆ ಎರಡು ವಿಷಯಗಳಿವೆ: ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ನೀವು ಅದನ್ನು ಬಳಸದಂತೆ ಇತರರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಅದರ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಅದು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಆದಾಯವನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ನಿಮಗಿರುವ ಹಕ್ಕು. ಮಾನವ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕವಾಗಿ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಕುರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಲಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಭೂಮಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದುವಂತಿರಲಿಲ್ಲ (ಅನೇಕ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ರೈತರು ಪಾರಂಪರಿಕವಾಗಿ ತಾವು ಬಳಸುತ್ತಿರುವ ಭೂಮಿಯಿಂದ ಇತರರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಬಹುದು, ಆದರೆ ಆ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಂತಿರಲಿಲ್ಲ).

ದುಡಿಮೆಯನ್ನು ಕುರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಎರಡು ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದವು. ಮೊದಲನೆಯದು ಗುಲಾಮಗಿರಿ, ಇದರಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕ ಅಥವಾ ಕಾರ್ಮಿಕಳು ಸ್ವತಃ ತನ್ನನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು/ಳು. ಎರಡನೆಯ ಮತ್ತು ಅಂತಿಮ ಸಾಮಾನ್ಯ ರೂಪವೆಂದರೆ, ದುಡಿಮೆಯು (ಕೆಲಸದ ಚಟುವಟಿಕೆ ಎಂದರ್ಥ) ಕೊಳ್ಳುವ ಅಥವಾ ಮಾರುವಂಥದಲ್ಲ. ಬದಲಿಗೆ ನಾವು ವಿಭಾಗ-6ರಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದಂತೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಉದ್ಯೋಗದಾತ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾನೆ. ಕಾರ್ಮಿಕನು ನಿರ್ದೇಶಿತನಾಗುವ ತನ್ನ ಇಚ್ಛೆಗೆ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಸಂಪತ್ತಿನ ಹಕ್ಕುಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಕಳ್ಳತನ ಅಥವಾ ಇತರ ಉಲ್ಲಂಘನೆಗಳನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವ ಕಾನೂನುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವ ಮತ್ತು ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವಂಥ ಕಾನೂನು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ಮತ್ತು ಪೊಲೀಸ್, ಸರ್ಕಾರಗಳಿಗೆ ಕಳ್ಳತನವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮಾಲೀಕತ್ವದ ದಾವೆಯನ್ನು ಹೂಡುವ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶಿಸುತ್ತವೆ. ಔಪಚಾರಿಕ ಕಾನೂನು ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ನೋಂದಣಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಭೂಮಿ ಮತ್ತು ಮನೆಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯದ ಸರಕುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ.

ಸರಕುಗಳು ಖಾಸಗಿ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿದ್ದರೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಅಥವಾ ನೀಡಲ್ಪಡುವುದು ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಏಕೈಕ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ಕಡಿಮೆ-ಮೌಲ್ಯದ ಮೂರ್ತ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಹಣಕ್ಕೆ ನೇರವಾದ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ಪಕ್ಷಗಾರರು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿ ಬಳಸಬಹುದಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಲೇಖಕರು ಪ್ರಕಾಶಕರಿಗೆ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಏಕಮಾತ್ರ ಹಕ್ಕನ್ನು ನೀಡುವ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಬಹುದು. ಒಪ್ಪಂದಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಅದರಲ್ಲೂ ವಿಶೇಷವಾಗಿ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ

ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ದುಡಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ, ಒಪ್ಪಂದದ ಸಮಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕೆಲಸ ಮಾಡದಿರುವ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಹಕ್ಕನ್ನು ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯುತ್ತದೆ.

ಕಾನೂನುಗಳು ಮತ್ತು ಕಾನೂನು ಸಂಪ್ರದಾಯಗಳು ಸಹ ಇತರರ ಕ್ರಿಯೆಗಳಿಂದ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮುಖಾಂತರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕಾನೂನು, ಇದು ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿನ್ಯಾಸದ ದೋಷದೊಂದಿಗೆ ಕಾರನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಯಾರಾದರೂ ಗಾಯಗೊಂಡರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹಾನಿಯನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕು ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಉದ್ಯೋಗದಾತರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅವರಿಗೆ ಸುರಕ್ಷಿತ ಕೆಲಸದ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

ಖಾಸಗಿ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ ಮತ್ತು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆಯು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಅತ್ಯಂತ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಷರತ್ತುಗಳಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಗಳು ಪೋಲೀಸ್ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಈ ಷರತ್ತುಗಳ ಒದಗಣೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಿವೆ.

ಆದರೆ ನಿಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯ ಭದ್ರತೆಗೆ ಬೆದರಿಕೆಗಳು ಇತರ ಖಾಸಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರ ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಅಧಿಕಾರವಿರುವ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ತಮ್ಮ ನಾಗರಿಕರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಶಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ; 1950ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಚೀನೀ ರೈತರು ತಮ್ಮ ಭೂಮಿ, ಪ್ರಾಣಿಗಳು ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಸಾಮೂಹಿಕ ಮಾಲೀಕತ್ವಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿಸುವಂತೆ ಅವರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಲಾಯಿತು. ವಿಭಾಗ-1ರಲ್ಲಿ ನಾವು ಸರ್ಕಾರಗಳ ಮೇಲಿನ ನಿರ್ಬಂಧಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದ್ದೇವೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ನಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆನಂದಿಸಲು ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಂದ ಲಾಭ ಪಡೆಯುವುದನ್ನು ನಾವು ಯಥೇಚ್ಛವಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು. ಇತರ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಲ್ಲಿನ ಸರ್ಕಾರವು ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ವಶಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಗಂಡಾಂತರದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು: ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವೆನೆಜುವೆಲಾದ ಸರ್ಕಾರವು 2007ರಲ್ಲಿ ಒರಿನೊಕೊ ಬೆಲ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ತೈಲ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ವಶಪಡಿಸಿಕೊಂಡಿತು, ಈ ಯೋಜನೆಗಳ ಶೇ.38ರಷ್ಟು ಪಾಲನ್ನು ಫ್ರೆಂಚ್, ನಾರ್ವೇಜಿಯನ್, ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಮತ್ತು US ತೈಲ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ವೆನೆಜುವೆಲಾದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ತೈಲ ಕಂಪನಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಯಿತು, ಇದು ಶೇ.78ರಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ.

ಚರ್ಚೆ 1: ಮಡಗಾಸ್ಕರ್‌ನಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳು

ಮಾರ್ಸೆಲ್ ಫಾಫ್‌ಚಾಂಪ್ಸ್ ಮತ್ತು ಬಾರ್ಟ್ ಮಿಂಟೆನ್ ಎಂಬವರು 1997ರಲ್ಲಿ ಮಡಗಾಸ್ಕರ್‌ನಲ್ಲಿ ಧಾನ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದರು, ಅಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಕಾನೂನು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದುರ್ಬಲವಾಗಿದ್ದವು. ಇದರ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಕಳ್ಳತನ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಅಪರೂಪ ಎಂಬುದನ್ನು ಅವರು ತಮ್ಮ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ಕಂಡುಕೊಂಡರು. ಧಾನ್ಯದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ

ದಾಸ್ತಾನುಗಳನ್ನು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಕಳ್ಳತನವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿದ್ದರು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ ಧಾನ್ಯದ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಲಗುತ್ತಿದ್ದರು. ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಧಾನ್ಯದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉದ್ಯೋಗಿ-ಸಂಬಂಧಿತ ಕಳ್ಳತನದ ಭಯದಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿದ್ದರು. ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸುವಾಗ ಅವರು ರಕ್ಷಣೆಯ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದರು ಮತ್ತು ಬೆಂಗಾವಲು ಪಡೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣಿಸಿದರು. ಹೀಗಾಗಿ ಅಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಸ್ವರೂಪವು “ನಗದನ್ನು ಪಾವತಿಸಿ ಮಾಲನ್ನು ಕೊಳ್ಳಿರಿ” ಎಂಬುದಾಗಿತ್ತು. ಅದೇ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಸಂವಹನದ ಮೂಲಕ ಅವರಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಹುಟ್ಟಿಸಲಾಗಿತ್ತು.

1. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಬಲವಾದ ಕಾನೂನು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಈ ಕಾಣ್ಕೆಗಳು (findings) ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆಯೇ?
2. ನೀವು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಕೆಲವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದರೆ, ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟಿನ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಕೆಲಸ ಮಾಡಬಹುದೇ? ಅವು ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ?
3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸಲು ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಸಂವಹನವು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಯಾವುದೇ ಉದಾಹರಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಯೋಚಿಸಬಹುದೇ? ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟು ಇರುವಾಗಲೂ ಇದು ಏಕೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಬಹುದು?

ಮೂಲ: ಫಾಫ್‌ಚಾಂಪ್ಸ್, ಎಂ. ಮತ್ತು ಮಿಂಟೆನ್, ಬಿ. 2001. ಅಲ್ಪಬೆಲೆಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು, ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಬದಲಾವಣೆ, 49(2), ಪುಟಗಳು. 229-267

10.2 ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ

ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವಲ್ಲಿ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಆದರೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು, ಬೆಲೆಗಳು ಕಳುಹಿಸುವ ಸಂದೇಶಗಳು ಸರಿಯಾಗಿರಬೇಕು. ಅಂದರೆ, ಬೆಲೆಗಳು ಸರಕುಗಳ ನಿಜವಾದ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಅಂದಾಜಿಸಬೇಕು (measure).

ಒಂದು ವೇಳೆ ಬೆಲೆಗಳು ತಪ್ಪು ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿದರೆ ನಾವು ಅದನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಇರುವ ಒಂದು ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕೊರತೆ. ಅನೇಕ ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ನಡುವಿನ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಆಡಮ್ ಸ್ಮಿತ್‌ರವರ ತಾರ್ಕಿಕತೆಯ ಅತ್ಯಗತ್ಯ ಭಾಗವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅದು ಇಲ್ಲದಿರುವಾಗ ಅಥವಾ ಸೀಮಿತವಾದಾಗ, ಕಾಣದ ಕೈ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

ನಾವು ವಿಭಾಗ-7 ಮತ್ತು 8ರಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಕಡಿಮೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು-ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಹೊಂದಿರುವವರು ಅಥವಾ ವಿಭಿನ್ನ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವವರು- ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆಗ, ಮಾರಾಟವಾಗುವ ಸರಕಿನ ಬೆಲೆಯು ತಪ್ಪು ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತದೆ: ಅಂದರೆ ಸರಕಿನ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿರುವ ಬೆಲೆಯು ಸರಕಿನ ನೈಜ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಅತಿಯಾಗಿ ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮದಿಂದಾಗಿ ಹಂಚಿಕೆಯು

ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ: ಮಾರಾಟವಾಗುವ ಸರಕು ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ, ಇದರಿಂದ ಗರಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇದಕ್ಕೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿ, ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವುಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ: ಬೆಲೆಯು ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮವಾಗಿರುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಖರೀದಿದಾರರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಒಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚುವರಿಗೆ ಹಂಚಿಕೆಯು ಅಧಿಕಗೊಳ್ಳುವವರೆಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಆದರೆ ನಾವು ವಿಭಾಗ-8ರಲ್ಲಿ ಸಹ ಗಮನಿಸಿರುವಂತೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ, ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಇತರ ಜನರಿಗೆ ವೆಚ್ಚಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಸರಕುಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯು ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷತೆಯಷ್ಟಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನ ಅಥವಾ ಸರಳವಾಗಿ ಬಾಹ್ಯತೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ, (ನೀವು ಬಾಹ್ಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಬಾಹ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಈ ರೀತಿಯ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ನೋಡಬಹುದು), ಜೊತೆಗೆ ಇದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯಕ್ಕೆ ಎರಡನೇ ಸಂಭವನೀಯ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಇತರರ ಮೇಲೆ ಹೇರಲ್ಪಟ್ಟಿರುವ ಅಥವಾ ನೇರ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ನೀಡಲ್ಪಟ್ಟ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೆ, ಅವನ್ನು ತಮಗಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಿದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ.

ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಅನೇಕ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳಿದ್ದು, ಅವುಗಳು ಮುಂದಿನಂತಿವೆ:

- ನೀವು ಕೆಲಸದ ನಿಮಿತ್ತ ಪ್ರಯಾಣಿಸಲು ಕಾರನ್ನು ಬಳಸಿದರೆ, ಇತರ ರಸ್ತೆ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಂಚಾರ ದಟ್ಟಣೆಗೆ ನೀವು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತೀರಿ.
- ಇನ್ನಿನರೇಟರನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ಗಾಳಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಹೊಗೆಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತದೆ.
- ಒಂದು ವೇಳೆ ನೀವು ರಾತ್ರಿಯಲ್ಲಿ ಜೋರಾಗಿ ಸಂಗೀತ ನುಡಿಸಿದರೆ, ಅದು ನೆರೆಹೊರೆಯವರ ನಿದ್ರೆ ಕೆಡಿಸುತ್ತದೆ.
- ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿದರೆ, ಅದು ಕೆಲಸಗಾರನ ವರ್ಧಿತ ಕೌಶಲ್ಯದಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದು; ಆದರೆ ಕೆಲಸಗಾರನು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ತೊರೆದರೆ ಬೇರೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವನ ಕೌಶಲ್ಯದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.
- ನೀವು ನಿಗದಿತ ವೇತನದ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವಾಗ, ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು ನಿಮಗೆ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ತರುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ನಿಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗದಾತರ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.
- ಕಿಮ್ (ವಿಭಾಗ-4ರ ರೈತ) ನೀರಾವರಿ ಯೋಜನೆಯ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದಾಗ, ಇತರ ರೈತರಿಗೂ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗುತ್ತದೆ.

- ಇಂಗಾಲದ ಹೊರಸೂಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ದೇಶವು ಇತರ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಹವಾಮಾನ ಬದಲಾವಣೆಯ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಹಲವಾರು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಗಳ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ-4ರಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ನೀವು ವಿಚಾರಶೀಲ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ನಿಮ್ಮ ನೆರೆಹೊರೆಯವರ ನಿದ್ರೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಬಹುಶಃ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುತ್ತೀರಿ. ಆದರೆ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಿದ್ದಾಗ ಕೆಲವು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತಪ್ಪಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಿಮ್ ತನ್ನ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ ಅವರು ನೀರಾವರಿ ಯೋಜನೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ವಿಭಾಗ 4ರಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ನೀರಾವರಿಯ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವಿಕೆಯು ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆ ಆಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಮೇಲಿನ ಅಂಶಗಳು ವಿವರಿಸಿರುವಂತೆ, ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ವಿಭಿನ್ನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವಿಭಿನ್ನ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ. ಹವಾಮಾನ ಬದಲಾವಣೆಯು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಯಾಗಿದ್ದು, ನೀರಾವರಿ ಯೋಜನೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕೆನಿಸಿದೆ. ರಸ್ತೆಗಳು (ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ) ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಉಚಿತ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಆಸ್ತಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ದುಡಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಅಪೂರ್ಣವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕೆಲಸದ ಪ್ರಯತ್ನದ ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಇತರ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯತೆಯು ಪ್ರಾಸಂಗಿಕ ಅಡ್ಡ-ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ತೋರುತ್ತದೆ.

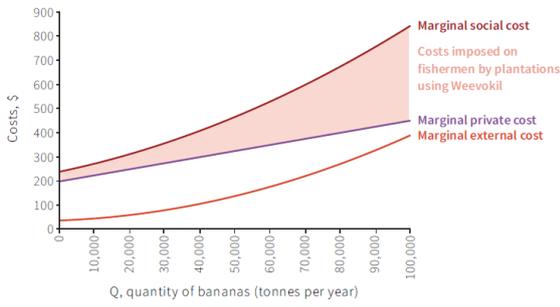
ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಪರಿಹಾರಗಳು ಸಹ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ, ಆದರೆ ಅವೆಲ್ಲವುಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಒಪ್ಪಂದಗಳು, ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು, ಕಾನೂನುಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ನಿರ್ಣಯಗಳ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಬಂಧ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಕೆಲವು ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲಿಸುವುದಿಲ್ಲ, ಇದು ಪರೇಟೊ ಅಸಮರ್ಥ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ: ಅಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ವಿಫಲವಾಗುತ್ತದೆ.

10.3 ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ: ಮಾಲಿನ್ಯದ ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು

ಕಾರುಗಳು, ಪುಸ್ತಕಗಳು, ಬಟ್ಟೆಗಳು ಅಥವಾ ವಾಷಿಂಗ್ ಮೆಷಿನ್‌ಗಳಂತಹ ಗ್ರಾಹಕ ಸರಕುಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ- 7ರಿಂದ ವಿಭಾಗ-9ರಲ್ಲಿನ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದಾಗ, ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ದೊರೆಯುವ ಲಾಭವನ್ನು ನಾವು ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಅಳೆಯುತ್ತೇವೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಬಳಕೆ ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಇತರರು ಪ್ರಭಾವಿತವಾಗಿದ್ದರೆ ನಾವು ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸಹ ಸೇರಿಸಬೇಕು. ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಮಾಲಿನ್ಯದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ನಾವು ಈ ವಿಧಾನವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತೇವೆ.

ಕೆರಿಬಿಯನ್ ದ್ವೀಪಗಳಾದ ಗ್ವಾಡೆಲೋಪ್ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಟಿನಿಕ್‌ಗಳಲ್ಲಿ (ಫ್ರಾನ್ಸ್‌ನ ಎರಡೂ ಭಾಗಗಳು), ಬಾಳೆ ಜೀರುಂಡೆಯನ್ನು ಕೊಲ್ಲಲು, ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಎಂಬ ಕೀಟನಾಶಕವನ್ನು ಬಾಳೆ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ 1972ರಿಂದ 1993ರವರೆಗೆ ಬಳಸಲಾಯಿತು. ಇದರಿಂದ ವೆಚ್ಚವು ಕಡಿಮೆಯಾಯಿತಲ್ಲದೆ, ತೋಟಗಳ ಲಾಭವು ಹೆಚ್ಚಾಯಿತು. ಈ ರಾಸಾಯನಿಕವು ಭೂಮಿಯಿಂದ ಹರಿದುಹೋಗಿ ಕರಾವಳಿಯಲ್ಲಿ ಹರಿಯುವ ನದಿಗಳನ್ನು ಸೇರಿದ ಕಾರಣ, ಅದು ಸಿಹಿನೀರಿನ ಸಿಗಡಿ ಸಾಕಣೆ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಏಡಿಗಳನ್ನು ಹಿಡಿಯುವ ಮ್ಯಾಂಗ್ರೋವ್ ಜೌಗು ಪ್ರದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಕರಾವಳಿ ಮೀನುಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಕಲುಷಿತಗೊಳಿಸಿತು.

ಚಿತ್ರ-1, ವೀವೊಕಿಲ್ ಬಳಸಿ ಬೆಳೆಯುವ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಗಳು

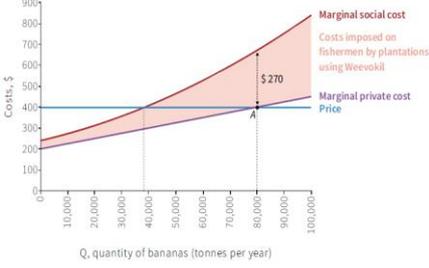


ಈ ರೀತಿಯ ಬಾಹ್ಯತೆಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡಲು, ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಕೆರಿಬಿಯನ್ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ವೀವೊಕಿಲ್ ಎಂಬ ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಕೀಟನಾಶಕವನ್ನು ಬಳಸಿ ಬೆಳೆಯುವ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಚಿತ್ರ-1 ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ನೇರಳೆ ಬಣ್ಣದ ರೇಖೆಯು ಬೆಳೆಗಾರರ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವಾಗಿದೆ, ಇದನ್ನು ನಾವು ಸೀಮಾಂತ ಖಾಸಗಿ ವೆಚ್ಚ [(Marginal private cost (MPC))] ರೇಖೆ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಇದು ಮೇಲ್ಮುಖವಾಗಿ ಇಳಿಜಾರಾಗಿದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ತೀವ್ರವಾಗಿ ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಟನ್ ವೆಚ್ಚ ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತದೆ, ಇದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೀವೊಕಿಲ್ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿನ ಕಿತ್ತಳೆ ಬಣ್ಣದ ರೇಖೆಯು ಮೀನುಗಾರರ ಮೇಲೆ ಬಾಳೆ ಬೆಳೆಗಾರರು ವಿಧಿಸುವ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಸೀಮಾಂತ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ [Marginal external cost (MEC)] ರೇಖೆ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಇದು ಪ್ರತಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಟನ್ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಮೀನಿನ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿನ ಇಳಿಕೆಯ ವೆಚ್ಚವಾಗಿದೆ. MPC ಮತ್ತು MECಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿದರೆ, ನಾವು ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತೇವೆ: ಅಂದರೆ, ಸೀಮಾಂತ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚ [Marginal social cost (MSC)]. ಇದು, ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿನ ಕಂದು ಬಣ್ಣದ ರೇಖೆ. ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿನ ಕಿತ್ತಳೆ ಛಾಯೆಯ ಪ್ರದೇಶವು ವೀವೊಕಿಲ್‌ನ್ನು ಬಳಸುವ ತೋಟಗಳಿಂದ ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಇದು ಸೀಮಾಂತ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಸೀಮಾಂತ ಖಾಸಗಿ ವೆಚ್ಚದ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಾಗಿದೆ.

ಅಗತ್ಯ ವಸ್ತುಗಳ ಮೇಲೆ ಗಮನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲು, ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿರುವ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಸಗಟು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಒಂದು ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ನಾವು ಇಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸೋಣ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆ ಪ್ರತಿ ಟನ್‌ಗೆ \$400. ನಂತರ, ಒಂದು ವೇಳೆ ಬಾಳೆ ಬೆಳೆಗಾರರು ತಮ್ಮ ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಲು ಬಯಸಿದರೆ, ಬೆಲೆಯು ಸೀಮಾಂತ ಖಾಸಗಿ

ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾಗಿರುವಂತೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ನಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆ. ಚಿತ್ರ-2ರಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಉಪತ್ಪಾದನೆಯು A ಬಿಂದುವಿನಲ್ಲಿ 80,000 ಟನ್‌ಗಳು.

ಚಿತ್ರ-2, ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪನ್ನದ ಆಯ್ಕೆ



ಈ 80,000 ಟನ್‌ಗಳು ಬಾಳೆ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆಯಾದರೂ, ಇದು ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮದ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸಲಾದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿಲ್ಲ. ಚಿತ್ರ 2ರಲ್ಲಿ, ಮೊದಲ 38,000 ಟನ್‌ಗಳಿಗೆ, ಬೆಲೆಯು ಸೀಮಾಂತ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಇರುವುದನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ತೋಟಗಳು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರಿಕೆಯ ಜಂಟಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿದರೆ, ಈ ಪ್ರಮಾಣದ ಬಾಳೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು, ಅದು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ್ಯೂ, ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಆದರೆ 38,000ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪ್ರತಿ ಟನ್‌ಗೆ ತೋಟಗಳು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರಿಕೆಗೆ ತಗಲುವ ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವು ಬಾಳೆ ಕಂಪನಿಯು ಪಡೆಯುವ \$400 ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಇದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು 38,000ಕ್ಕೆ ಇಳಿಸುವುದು ಉತ್ತಮ.

ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, 80,000 ಟನ್‌ಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯು MPCಗೆ ಸಮನಾಗಿರುವಾಗ, ಪರೇಟೊ ಅಸಮರ್ಥತೆ ಉಂಟಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ನೋಡಲು, ಉತ್ಪಾದನೆಯು 1 ಟನ್ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಇದು ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಲಾಭದ ಮೇಲೆ ಅಷ್ಟೇನೂ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ (ಬೆಲೆ MPCಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿರುವುದರಿಂದ) ಆದರೆ ಮೀನುಗಾರರು \$270ನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ 1 ಟನ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಮೀನುಗಾರರು ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ \$135 ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆಂದು ಅಂದಾಜಿಸಿದರೆ, ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಅವರು ಇನ್ನಷ್ಟು ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪಾದನೆಯು 38,000 ಟನ್ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಅದರ ಬೆಲೆ ಸೀಮಾಂತ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಜಂಟಿ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಿಲ್ಲ.

10.4 ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು: ನೀತಿ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ

ಬಾಳೆ ತೋಟಗಳು ಹೆಚ್ಚು ವೀವೊಕಿಲ್‌ನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಬಾಳೆ ಬೆಳೆಗಾರರು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಸಮಾಜವು ಹೇಗೆ ಪರಿಹರಿಸಬಹುದು? ಮೀನುಗಾರ ಮತ್ತು

ತೋಟಗಳು ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ತಾವೇ ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಮುಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನೋಡುತ್ತೇವೆ. ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ, ಸರ್ಕಾರವು ಕೂಡ ಇಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶಿಸಬಹುದು. ಕೀಟನಾಶಕಗಳ ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ನಿಟ್ಟಿನ ಆಯ್ಕೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಹಲವಾರು ನೀತಿಗಳಿವೆ, ಆದಾಗ್ಯೂ ಅವುಗಳು ಎರಡೂ ಉದ್ಯೋಗಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕತೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪರಿಣಾಮಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ.

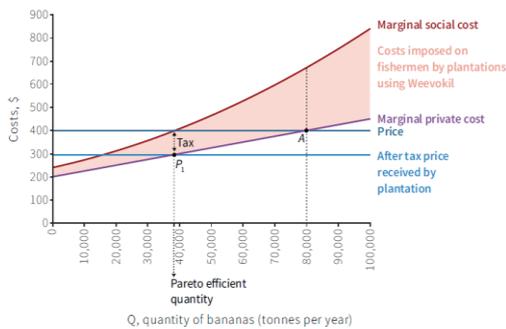
ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸರ್ಕಾರವು ಮೀನುಗಾರರ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಕಡಿತವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬಯಸಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಆಗ ಇದನ್ನು ಮಾಡಬಹುದಾದ ಮೂರು ಮಾರ್ಗಗಳಿದ್ದು, ಅವುಗಳು ಮುಂದಿನಂತಿವೆ:

1. ನಿಯಂತ್ರಣ: ಸರ್ಕಾರವು ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು 38,000 ಟನ್‌ಗಳಿಗೆ ಮಿತಿಗೊಳಿಸಬಹುದು, ಇದು ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಮೊತ್ತವಾಗಿದ್ದು, ನೇರ ಪರಿಹಾರದಂತೆ ಕಾಣುತ್ತದೆ. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ತೋಟಗಳು ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದಕ್ಕೂ ಸರಿಯಾದ ಮಿತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಮತ್ತು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದು.

ಈ ನೀತಿಯು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಮಾಲಿನ್ಯದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಮತ್ತು ತೋಟಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ: ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅವರು ಪ್ರತಿ ಟನ್ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಮೇಲೆ 38,000 ಮತ್ತು 80,000ದ ನಡುವೆ ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

2. ತೆರಿಗೆ (Taxation): ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸೀಮಾಂತ ಖಾಸಗಿ ವೆಚ್ಚವು \$295. ಬೆಲೆ \$400. ಸರ್ಕಾರವು ಪ್ರತಿ ಟನ್ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಮೇಲೆ \$400-\$295=\$105ಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ವಿಧಿಸಿದರೆ, ತೋಟಗಳು ಪಡೆಯುವ ತೆರಿಗೆಯ ನಂತರದ ಬೆಲೆ \$295 ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಚಿತ್ರ-3ರ ತಿಳಿ ನೀಲಿ ರೇಖೆಯು ತೆರಿಗೆಯ ನಂತರದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಈಗ, ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಬೆಳೆಗಾರರು ತಮ್ಮ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಂಡಲ್ಲಿ, ಅವರು P1 ಬಿಂದುವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ, ಅಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆಯ ನಂತರದ ಬೆಲೆಯು ಸೀಮಾಂತ ಖಾಸಗಿ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿದ್ದು, 38,000 ಟನ್‌ಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ-3, ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಬಳಸುವುದು



ತೆರಿಗೆಯ ವಿತರಣಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮಗಳು ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಮಾಲಿನ್ಯದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಅದೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ, ಆದರೆ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಲಾಭದಲ್ಲಿನ ಕಡಿತವು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ತೋಟಗಳು ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ; ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಸರ್ಕಾರವು ಕೂಡ ತೆರಿಗೆ ಆದಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ತೆರಿಗೆಯು ಬೆಲೆಯ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ತೋಟಗಳು ತಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತವೆ. ತೋಟಗಳು 38,000 ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ ತೆರಿಗೆಯು ಮೀನುಗಾರರ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸುವ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಧಾನವನ್ನು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಪಿಗೋವಿಯನ್ ತೆರಿಗೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹಿಂದಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು

ಅರ್ಥರ್ ಪಿಗೊ

ಕಲ್ಯಾಣಕಾರಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಅಂದರೆ ಸಮಾಜದ ಸಮಗ್ರ ಕಲ್ಯಾಣದ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿಂಗಡಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ ಮೊದಲ ನವಶಾಸ್ತ್ರೀಯ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರಲ್ಲಿ ಅರ್ಥರ್ ಪಿಗೊ (1877-1959) ಅವರೂ ಒಬ್ಬರು. ಐಲ್ ಆಫ್ ವೈಟ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ರೈಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಜನಿಸಿದ ಪಿಗೊರವರು ಕೇಂಬ್ರಿಡ್ಜ್ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಇತಿಹಾಸ, ಭಾಷೆಗಳು ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ವಿಜ್ಞಾನಗಳ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವಾಗ ಹಲವಾರು ಪ್ರಶಸ್ತಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮದಾಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರು. (ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಾದ ಯಾವುದೇ ಪದವಿ ಇರಲಿಲ್ಲ). ಅವರು ಆಲ್ಫ್ರೆಡ್ ಮಾರ್ಷಲ್‌ರವರ ಶಿಷ್ಯ ಹಾಗೂ ಆಶ್ರಿತರಾಗಿದ್ದರು, ಮಾರ್ಷಲ್‌ರವರು ಇವರ ಪರವಾಗಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕುಶಲತೆಯಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಿದ ನಂತರ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ರಾಜಕೀಯ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರಾಗಿ ಅವರ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಯಾದರು. ಪಿಗೊರವರು ವಯಸ್ಕರಾಗಿದ್ದಾಗ ವಿಶ್ವಾಸಪರರು ಮತ್ತು ಉತ್ಸಾಹಭರಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದರು, ಮೊದಲ ವಿಶ್ವಯುದ್ಧದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕರ್ತವ್ಯನಿಷ್ಠ ಆಕ್ಷೇಪಕ ಮತ್ತು ಆಂಬ್ಯುಲೆನ್ಸ್ ಚಾಲಕನಾಗಿ ಪಡೆದ ಅನುಭವಗಳು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯದ ಆತಂಕಗಳು ಅವರನ್ನು ಉಪನ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಚಾರಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ತಮ್ಮ ಕಚೇರಿಯಲ್ಲಿ ಏಕಾಂತವಾಸಿಯನ್ನಾಗಿಸಿದವು.

ಪಿಗೊರವರ ಆರ್ಥಿಕ ಸಿದ್ಧಾಂತವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಮಾಜದ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಬಳಸುವುದರ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿತ್ತು, ಅದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಅವರನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕಲ್ಯಾಣ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಸಂಸ್ಥಾಪಕರನ್ನಾಗಿ ನೋಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಿಗೊರವರ 'ಸಂಪತ್ತು ಮತ್ತು ಯೋಗಕ್ಷೇಮ' (1912) ಎಂಬ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಶುಂಪೀಟರ್ ಅವರು ಸಿದ್ಧಾಂತಕಾರನಾಗಿ ಪ್ರಮುಖನಾಗಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ದುಡಿಮೆಯ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಇದುವರೆಗೆ ಕೈಗೊಂಡ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಸಂಶೋಧನೆಯಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಗಕ್ಷೇಮಕ್ಕೆ ಅಡಿಪಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ" ಎಂದು ವಿವರಿಸಿದರು (1920). ಒಟ್ಟಾರೆ, ಈ ಕೆಲಸಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಜನರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವನ್ನು

ರೂಪಿಸಿದವು. ರಾಜಕೀಯ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾಪೇಕ್ಷ ಸ್ಥಾನಮಾನದಂತಹ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ಇದು, ಸಂತೋಷ ಮತ್ತು ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿತ್ತು.

ಎಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳು ಸಮಾಜದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆಯೋ ಮತ್ತು ಇಂದು ನಾವು ಏನನ್ನು ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆಯೋ ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಅಗತ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಪಿಗೂರವರು ನಂಬಿದ್ದರು. ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು, ಪಿಗೂ ತೆರಿಗೆಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದರು, ಅದು ಈಗ ಅವರ ಹೆಸರನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ: ಪಿಗೋವಿಯನ್ ತೆರಿಗೆಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರು ತಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರಗಳ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತವೆ.

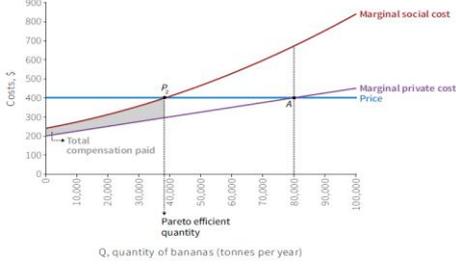
ವಾಸ್ತವಿಕ ವೇತನದ ಪರಿಣಾಮಗಳಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ (ಇದು ಮಾನಸಿಕ ಅಂಶಗಳಿಗಿಂತ ಅಷ್ಟೇನು ಮಹತ್ವದ್ದಲ್ಲವೆಂದು ಅವರು ಕಂಡುಕೊಂಡರು) ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಅನ್ಯಚೈಕ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆಯ ಬೇಡಿಕೆಯ ನಡುವಿನ ಸಂಪರ್ಕದಂತಹ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ನಿಟ್ಟಿನ ದುಡಿಮೆಯ ಭಾಗದ ಬಗ್ಗೆ ಪಿಗೂ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಬರೆದಿದ್ದಾರೆ.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಕುರಿತ ಮಾರ್ಷಲ್‌ರವರ ಹೊಸ ಮಾರ್ಗಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದರೂ, ಪಿಗೂ ಮತ್ತು ಕೇನ್‌ಸರವರು ತಮ್ಮ ವಿಚಾರಧಾರೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಮತವನ್ನು ಕಾಣಲಿಲ್ಲ. ಅಂದರೆ ಅವರು ಪರಸ್ಪರ ವಿಮರ್ಶಕರಾಗಿದ್ದರು. ಕೇನ್‌ಸರವರ ದಿ ಜನರಲ್ ಥಿಯರಿ ಆಫ್ ಎಂಪ್ಲಾಯ್‌ಮೆಂಟ್, ಇಂಟರೆಸ್ಟ್ ಅಂಡ್ ಮನಿ ಎಂಬ ಕೃತಿಯು ಪಿಗೂರವರ ದಿ ಥಿಯರಿ ಆಫ್ ಅನ್‌ಎಂಪ್ಲಾಯ್‌ಮೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಕುರಿತ ಟೀಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು ಮತ್ತು ಕೇನ್‌ಸರ ವಿಷಯವು ತುಂಬಾ ಹರಥಮೀಯ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು “ಏಕರೀತಿಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನಾಗಿ” ಪರಿವರ್ತಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ಪಿಗೂರವರು ಭಾವಿಸಿದರು.

20ನೇ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಬಹುಪಾಲು ಕಡೆಗಣಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೂ, ಪಿಗೂರವರು ದುಡಿಮೆಯ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ನೀತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟರು. ಪಿಗೋವಿಯನ್ ತೆರಿಗೆಗಳು 1960ರ ದಶಕದವರೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಗುರುತಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ, ಆದರೆ ಮಾಲಿನ್ಯ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಹಾನಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಮುಖ ನೀತಿ ಸಾಧನಗಳಾಗಿವೆ.

3. ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದು: ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಮೀನುಗಾರರ ಮೇಲೆ ಹೇರಿದ ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸರ್ಕಾರವು ಒತ್ತಾಯಿಸಬಹುದು. ಪ್ರತಿ ಟನ್ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಪರಿಹಾರವು MSC ಮತ್ತು MPC ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಇದು ರೇಖಾಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಮತ್ತು ನೇರಳೆ ರೇಖೆಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರವಾಗಿದೆ. ಒಮ್ಮೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಸೇರಿಸಿದರೆ MPC, MSCಗೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಆದ್ದರಿಂದ ತೋಟಗಳು ಚಿತ್ರ-4ರಲ್ಲಿ P2 ಬಿಂದುವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು 38,000 ಟನ್‌ಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮೂಲಕ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ. ಬೂದು ಪ್ರದೇಶವು ಪಾವತಿಸಿದ ಒಟ್ಟು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಮಾಲಿನ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪರಿಹಾರ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತೋಟಗಳ ಲಾಭವು ಬಾಳೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ನೈಜ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೆಚ್ಚುವರಿಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ-4, ಬಾಳೆ ತೋಟಗಳಿಂದ ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಪರಿಹಾರ



ತೋಟಗಳ ಲಾಭದ ಮೇಲೆ ಈ ನೀತಿಯು ಬೀರುವ ಪರಿಣಾಮವು ತೆರಿಗೆಯ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೋಲುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಮೀನುಗಾರರು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಸರ್ಕಾರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ತೋಟಗಳಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕಲನಶಾಸ್ತ್ರ (calculus) LEIBNIZ 20. ಎ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸಮತೋಲನವು ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ವಿಫಲಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿದರೆ, ಪಿಗೋವಿಯನ್ ತೆರಿಗೆಯು ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಮರುಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಬಿ ವಿಭಾಗವು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ.

ನಾವು 38,000 ಟನ್‌ಗಳನ್ನು ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪಾದನೆ ಎಂದು ಗುರುತಿಸಿದಾಗ, ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಯುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ವೀವೊಕಿಲ್ ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಾವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದಾಗ ಉಹಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ಗ್ವಾಡಾಲೋಪ್ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಟಿನ್‌ಕ್ಯೂನಲ್ಲಿ ಅದು ಹಾಗಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿ ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಪರ್ಯಾಯಗಳು ಇದ್ದವು. ಒಂದು ವೇಳೆ ವೀವೊಕಿಲ್ ಪರ್ಯಾಯಗಳು ಲಭ್ಯವಿದ್ದರೆ, ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು 38,000 ಟನ್‌ಗಳಿಗೆ ನಿರ್ಬಂಧಿಸುವುದು ಅಸಮರ್ಥತೆಯೆನಿಸುತ್ತದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ತೋಟಗಳು ವಿಭಿನ್ನ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾದ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಆರಿಸಿದರೆ, ಅವುಗಳ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯು ಉತ್ತಮವಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯೂ ಬಿಗಡಾಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಇಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಮೂಲವೆಂದರೆ ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಬಳಕೆಯೇ ವಿನಹ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲ. ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಬೆಲೆಯು ಅದರ ಬಳಕೆಯು ಮೀನುಗಾರರ ಮೇಲೆ ಉಂಟುಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸಿದ ಕಾರಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ, ಅದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ತಪ್ಪು ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತದೆ. ಅದರ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯು “ಈ ರಾಸಾಯನಿಕವನ್ನು ಬಳಸಿ, ಅದು ನಿಮಗೆ ಹಣವನ್ನು ಉಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ” ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅದು “ಇದರಿಂದಾಗುವ ಹಾನಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ ಮತ್ತು ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಯಲು ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಹುಡುಕಿಕೊಳ್ಳಿ” ಎಂದು ಹೇಳುವುದಿಲ್ಲ.

ನಾವು ಪರಿಗಣಿಸಿದ ಮೂರು ನೀತಿಗಳು, ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ತೋಟಗಳು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುವುದು ಕಡಿಮೆ ಮಾಲಿನ್ಯಕಾರಕ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲು ಅವರಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸಮರ್ಥ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ, ಇತರ ನೀತಿಗಳಿಗೆ, ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್‌ನ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಬಳಕೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು ಅಥವಾ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವುದು ಉತ್ತಮ. ಇದು ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್‌ನ ಅತಿಯಾದ ಬಳಕೆಗೆ ಉತ್ತಮ ಪರ್ಯಾಯವನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲು ಅವರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತದೆ.

ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಘಟಕದ ಮೇಲಿನ ತೆರಿಗೆಯು ಅದರ ಸೀಮಾಂತ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿದ್ದರೆ, ತೋಟಗಳಿಗೆ ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಬೆಲೆಯು ಅದರ ಸೀಮಾಂತ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ - ಇದು ಸರಿಯಾದ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತದೆ. ನಂತರ ಅವರು ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್‌ನ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಉತ್ತಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು, ಇದು ಅದರ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಕೀಟನಾಶಕಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಬಾಳೆ ತೆರಿಗೆಯ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ, ತೋಟಗಳ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರರ ಮಾಲಿನ್ಯದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಕುಸಿಯುತ್ತವೆ; ಆದರೆ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳಿಗಿಂತ ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸಿದರೆ, ತೋಟಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯಶಃ ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಫಲಿತಾಂಶವು ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ದುರದೃಷ್ಟವಶಾತ್, ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಈ ಯಾವುದೇ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಎರಡು ದಶಕಗಳವರೆಗೆ ಬಳಸಲಾಗಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಗ್ಲಾಡಾಟೋಪ್ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಟಿನ್‌ಕ್ಯೂನ ಜನರು ಇನ್ನೂ ಇದರ ಪರಿಣಾಮಗಳೊಂದಿಗೆ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. 1993ರಲ್ಲಿ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಬಳಕೆಯ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವು ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಿಷೇಧಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು.

ಚರ್ಚೆ 2: ಮಾಲಿನ್ಯದ ನೀತಿಗಳು

ಯಾವ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಬೇಕೆಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಿ? ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ನೀವು ಯಾವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುತ್ತೀರಿ? ಪರೀಕ್ಷಾ ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯೋಚಿತತೆಯ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಪ್ರತಿ ನೀತಿಯ ಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ದೌರ್ಬಲ್ಯಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ.

10.5 ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು, ಚೌಕಾಶಿ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರಾದ ರೊನಾಲ್ಡ್ ಕೋನ್ ಅವರು ಮೀನುಗಾರರು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವಂತಹ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಸರ್ಕಾರದ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂಬ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದರು, ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಖಾಸಗಿಯಾಗಿ ಮಾತುಕತೆ ಮೂಲಕ ವ್ಯವಹರಿಸಬಹುದು ಎಂದು ವಾದಿಸಿದರು.

ಖಾಸಗಿ ಚೌಕಾಶಿಯು ಬಾಳೆ ಕೀಟನಾಶಕದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಪರಿಹರಿಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡೋಣ. ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ವೀವೊಕಿಲ್ ಅನ್ನು ಬಳಸುವುದು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವಲ್ಲ: ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಬೆಳೆಗಾರರು ಅದನ್ನು ಬಳಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರು 80,000 ಟನ್ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ಆದಾಯ, ಪರಿಸರದ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರರ ಆರಕ್ಷಕ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಇವರಿಬ್ಬರು ಒಂದಿಷ್ಟು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬರದಿದ್ದರೆ ಇದೇ ಸ್ಥಿತಿ ಮುಂದುವರಿಯಬಹುದು.

ಒಂದು ವೇಳೆ ಮೀನುಗಾರರು ಮತ್ತು ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರ ನಡುವೆ ಚೌಕಾಶಿ ಏರ್ಪಟ್ಟರೆ, ಆಗ ಮೀನುಗಾರರು ಮತ್ತು ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಲು, ಅವರು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಅಥವಾ ಸಮಿತಿ) ಇಡೀ ಗುಂಪಿನ ಪರವಾಗಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಮೀನುಗಾರರ ಸಂಘದ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಬಾಳೆ ಬೆಳೆಗಾರರ ಸಂಘದ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಚೌಕಾಸಿಗೆ ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಊಹಿಸೋಣ. ಇಲ್ಲಿ ವಿಷಯವನ್ನು ಸರಳೀಕರಿಸಲು ಪ್ರಸ್ತುತ ವೀವೋಕಿಲ್‌ಗೆ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾದ ಪರ್ಯಾಯಗಳಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಾವು ಊಹಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ; ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರು ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಕುರಿತು ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಹಿಂದಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು

ರೊನಾಲ್ಡ್ ಕೋಸ್

ಖ್ಯಾತ ಅರ್ಥವಿಜ್ಞಾನಿ ರೊನಾಲ್ಡ್ ಕೋಸ್‌ರವರು (1910-2013) ಒಂದು ಪಕ್ಷವು ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಪ್ರಾಸಂಗಿಕ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಾಗ, ಇಬ್ಬರ ನಡುವಿನ ಮಾತುಕತೆಯು ಇತ್ಯರ್ಥವು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ವಾದಿಸುವ ಒಳನೋಟವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು. ಅವರು ತಮ್ಮ ವಾದವನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಸ್ವರ್ಜಿಸ್ ವಿರುದ್ಧ ಬ್ರಿಡ್ಜ್‌ಮನ್‌ನ ಕಾನೂನು ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಬಳಸಿದರು. ಈ ಪ್ರಕರಣವು ಮಿರಾಯಿಗಾರ (ಕ್ಯಾಂಡಿ ತಯಾರಕ) ಬ್ರಿಡ್ಜ್‌ಮನ್‌ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ, ಬ್ರಿಡ್ಜ್‌ಮನ್ ಮಿರಾಯಿ ತಯಾರಿಸಲು ಅನೇಕ ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಶಬ್ದ ಮತ್ತು ಕಂಪನವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದನು. ಅವರ ನೆರೆಯವರಾದ ಡಾ ಸ್ವರ್ಜಿಸ್ ತನ್ನ ನಿವೇಶನದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ರಿಡ್ಜ್‌ಮನ್‌ನ ಅಡುಗೆಮನೆಗೆ ಸಮೀಪದಲ್ಲಿ ರೋಗಿಗಳಿಗಾಗಿ ಸಲಹಾ ಕೊಠಡಿಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವವರೆಗೂ ಇದು ಯಾವುದೇ ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಲಿಲ್ಲ.. ಆಗ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ವೈದ್ಯರಿಗೆ ತಡೆಯಾಜ್ಞೆಯನ್ನು ನೀಡಿತು. ಈ ತಡೆಯಾಜ್ಞೆಯು ಬ್ರಿಡ್ಜ್‌ಮನ್ ತನ್ನ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸದಂತೆ ನಿರ್ಬಂಧಿಸಿತು.

ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವ ವೈದ್ಯರ ಹಕ್ಕನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ನಂತರ, ಎರಡು ಪಕ್ಷದವರು ಮನಸ್ಸು ಮಾಡಿದರೆ ಈ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸಬಹುದು ಎಂಬ ವಿಷಯದ ಕಡೆ ಕೋಸ್ ಗಮನಸೆಳೆದರು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಇಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯರಿಗೆ ಆಗುತ್ತಿರುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡಲು ಮಿರಾಯಿಗಾರನು ಒಪ್ಪಿದರೆ, ಆಗ ಪರಿಹಾರ ಪಾವತಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಶಬ್ದವನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಲು ವೈದ್ಯರು ಸಿದ್ಧರಿರುತ್ತಾರೆ. ಮಿರಾಯಿಗಾರನು ತನ್ನ ಕಿರಿಕಿರಿಗೊಳಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೌಲ್ಯವು ವೈದ್ಯರ ಮೇಲೆ ಅವರು ಹೇರಿದ ವೆಚ್ಚದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಮೀರಿದರೆ ಅವನು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಿದ್ಧನಿರುತ್ತಾನೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಬ್ರಿಡ್ಜ್‌ಮನ್ ತನ್ನ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಿದ್ದಾನೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ನಿರ್ಧಾರವು ಯಾವುದೇ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಮಿರಾಯಿಗಾರನು ಅದನ್ನು ಬಳಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದರೆ, ವೈದ್ಯರ ವೆಚ್ಚವು ಮಿರಾಯಿಗಾರನ ಲಾಭಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಅದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ವೈದ್ಯರು ಅವನಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು.

ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಬಳಕೆಯ ಜೊತೆಗೆ ವೈದ್ಯರಿಗೆ ಆಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸುವ ಪಾವತಿಯು ಇಬ್ಬರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದೆಂಬುದನ್ನು ಖಾಸಗಿ ಚೌಕಾಶಿಯು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಚೌಕಾಶಿಯು ಅದರ ಬಳಕೆಯು ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷತೆಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಮಿಠಾಯಿ ತಯಾರಕನು ಮಿಠಾಯಿಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಖಾಸಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ವೈದ್ಯರ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸುವ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು, ಅಂದರೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಚೌಕಾಶಿಯು ಒಂದು ಮಾರ್ಗವಷ್ಟೇ. ಕ್ಯಾಂಡಿ ತಯಾರಕರಿಗೆ ಅಂದರೆ ಮಿಠಾಯಿಗಾರರಿಗೆ, ಕಿರಿಕಿರಿಗೊಳಿಸುವ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸುವ ಬೆಲೆಯು (ಅಥವಾ ವೈದ್ಯರ ಭೇಟಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಬಳಸುವುದು) ಈಗ ಸರಿಯಾದ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಇದು ಯಂತ್ರವನ್ನು ಶಕ್ತಿಯುತಗೊಳಿಸುವ ವೆಚ್ಚಗಳು, ಸವೆತ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ವೈದ್ಯರಿಗೆ ಸರಿದೂಗಿಸುವ ವೆಚ್ಚ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಖಾಸಗಿ ಚೌಕಾಶಿಯು ಹಾನಿಗೊಳಗಾದವರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟುಮಾಡುವವರು ಹಾಗೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕಾನೂನಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೂ. ಖಾಸಗಿ ಚೌಕಾಶಿಯು ಎಲ್ಲಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಪಾರಸ್ಪರಿಕ ಲಾಭಗಳನ್ನು ನಿಶ್ಚೇಷಿತಗೊಳಿಸುವವರೆಗೆ, ಫಲಿತಾಂಶವು (ವ್ಯಾಖ್ಯಾನದ ಅನುಸಾರ) ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷತೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ನಿರ್ಧಾರವು ಲಾಭದ ಅನುಚಿತ (unfair) ವಿತರಣೆಗೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು ಎಂದು ಒಬ್ಬರು ಆಕ್ಷೇಪಿಸಬಹುದು, ಆದರೆ ಫಲಿತಾಂಶವು ಪರೇಷೋ ಅಕುಶಲತೆ ಎಂದು ಅರ್ಥೈಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಆದರೆ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಪಾರಸ್ಪರಿಕ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಚೌಕಾಶಿಯ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಅಡೆತಡೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಈ ತೀರ್ಮಾನವು ಸೀಮಿತ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಪ್ರಸ್ತುತತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂದು ಕೋಸ್ ಒತ್ತಿ ಹೇಳಿದರು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮಾಡಿದ ನಿರ್ಧಾರಗಳಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತವಾಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಅವರು ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ಸಂಘಟಿತವಾಗದ ಹೊರತು ಎರಡು ಸಮುಚ್ಚಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ಚೌಕಾಶಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಚೌಕಾಶಿಯ ಈ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಶಿಯ ಫಲಿತಾಂಶವು ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷತೆ ಆಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಯಾರಿಗೆ ಹಕ್ಕುಗಳಿವೆ ಎಂಬ ನಿರ್ಧಾರವು ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕೋಸ್ ಗಮನಿಸಿದರು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವೈದ್ಯರಿಗೆ ತನ್ನ ಸಲಹಾ ಸಮಯವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಅಥವಾ ಗೋಡೆಯಲ್ಲಿ ಧ್ವನಿ ಪ್ರತಿರೋಧಕ ಮತ್ತು ಕಂಪನ ಪ್ರತಿರೋಧವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಸುಲಭವಾದಾಗ ಮಿಠಾಯಿಗಾರನು ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು.

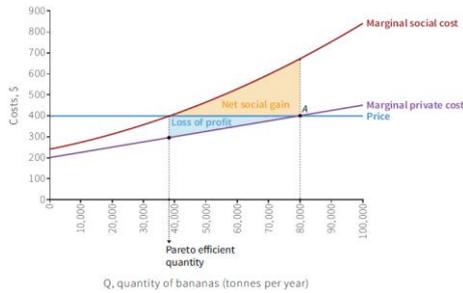
ಸ್ಥಾಪಿತ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ಕೊರತೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಇತರ ಅಡೆತಡೆಗಳು ಚೌಕಾಶಿಯ ಮೂಲಕ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ತಡೆಯಬಹುದು ಎಂದು ಕೋಸ್‌ನ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟ ಕಾನೂನಿನ ಚೌಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪಕ್ಷವು ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯತೆಯನ್ನು

ಉತ್ಪಾದಿಸುವ (ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ತಡೆಯುವ) ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಈ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಬಾಹ್ಯತೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡು ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಬಹುದಾದರೆ, ಮತ್ತಷ್ಟು ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ನಾವು ಸಹ ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದಾದ ಉಪಯುಕ್ತ ಒಳನೋಟವಾಗಿದ್ದರೂ, ವಹಿವಾಟಿನ ವೆಚ್ಚಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು ಸುಲಭವಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಕೋಸರ್‌ವರ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಗುರುತಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇತರ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಚೌಕಾಶಿ ವಿಫಲವಾಗಬಹುದು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವಿಭಾಗ-4ರಲ್ಲಿನ ಅಲ್ಪಮೇಟಮ್ ಗೇಮ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕನು ಅತಿದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಮಾಂಸದ ಚೂರನ್ನು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದಾಗ ಆಟಗಾರರು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬರಲು ವಿಫಲರಾದರು, ಆಗ ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳು ಬರಿಗೈಯಲ್ಲಿ ಹೊರನಡೆದದ್ದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬಹುದು.

ಪಾರೆಟೊ ದಕ್ಷ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಒಪ್ಪಂದದಿಂದ ಲಾಭ ಪಡೆಯಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಎರಡೂ ಕಡೆಯವರು ಅರಿಯಬೇಕು. ಚಿತ್ರ-5ರಲ್ಲಿನ A ಬಿಂದುವು ಚೌಕಾಶಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಮೊದಲು ಇದ್ದಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಪಾರೆಟೊ ದಕ್ಷತೆ ಪ್ರಮಾಣವು 38,000 ಟನ್‌ಗಳಾಗಿದೆ. ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿರುವಂತೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು 80,000ರಿಂದ 38,000ಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ (ಸ್ವಚ್ಛ ನೀರಿನಿಂದ) ಆಗುವ ಲಾಭವನ್ನು ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಮಬ್ಬಾದ ಪ್ರದೇಶದ ಮೂಲಕ ತೋರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿನ ನೀಲಿ ಪ್ರದೇಶವು ತೋಟಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆಯಾದ ಲಾಭವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ, ಆದ್ದರಿಂದ ನಿವ್ವಳ ಸಾಮಾಜಿಕ ಲಾಭವು ಉಳಿದ ಹಳದಿ ಪ್ರದೇಶವಾಗಿದೆ. ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮವು ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ತೋಟಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಚಿತ್ರ 5. ಚೌಕಾಶಿಯಿಂದ ಲಾಭಗಳು



ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ತೋಟಗಳು ಅವುಗಳ ಮೀಸಲಾತಿ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಏನನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ ಎಂಬುದರ ಮೂಲಕ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹ ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ: ಇಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಲಾಭದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದನ್ನು ನೀಲಿ ಪ್ರದೇಶದ ಮೂಲಕ ತೋರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಕನಿಷ್ಠ ಪಾವತಿಯು ಅವರು ಮಾಡಿದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದರೆ, ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮವು ಈ ಒಪ್ಪಂದದಿಂದ ನಿವ್ವಳ ಸಾಮಾಜಿಕ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾದ ನಿವ್ವಳ ಲಾಭವನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ತೋಟಗಳ ಸ್ಥಿತಿ ಉತ್ತಮವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಅದೇ ರೀತಿ ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮವು ಪಾವತಿಸುವ ಗರಿಷ್ಠ ಮೊತ್ತವು (ತೋಟಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿದ್ದಂತೆ) ಅವುಗಳ ಹಿಮ್ಮುಖ (ಆರಕ್ಷಕ) ಸ್ಥಾನದಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ನೀಲಿ ಮತ್ತು ಹಳದಿ ಪ್ರದೇಶಗಳ

ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ; ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ತೋಟಗಳು ಎಲ್ಲಾ ನಿವ್ವಳ ಸಾಮಾಜಿಕ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ, ಆದರೆ ಮೀನುಗಾರರ ಸ್ಥಿತಿ ಉತ್ತಮವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಗರಿಷ್ಠ ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟಗಳ ನಡುವೆ ಅವರು ಒಪ್ಪುವ ಸೂಕ್ತ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಎರಡು ಗುಂಪುಗಳ ಚೌಕಾಶಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿಭಾಗ-5 ನಮಗೆ ತೋರಿಸಿದೆ.

ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಮೀನುಗಾರರು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಅನ್ಯಾಯ ಎಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸಬಹುದು. ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ, ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮವು ಇನ್ನೂ ಮಾಲಿನ್ಯದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತದೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಅದು ಹದಗೆಡುವುದನ್ನು ತಡೆಯಲು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವೀವೊಕಲ್ ಅನ್ನು ಬಳಸಲು ತೋಟಗಳು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಎಂದು ನಾವು ಭಾವಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಇದು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಪರ್ಯಾಯ ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಶುದ್ಧ ನೀರಿನ ಹಕ್ಕನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ವೀವೊಕಲ್ ಅನ್ನು ಬಳಸಲು ಬಯಸುವ ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಚೌಕಾಶಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಬಹುದು, ಇದರಲ್ಲಿ ಅವರು ಬಾಳೆಹಣ್ಣು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಶುದ್ಧ ನೀರಿನ ಹಕ್ಕನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಲು ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದು, ಆಗ ಇದು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲಕರವಾಗುತ್ತದೆ.

ನಾವು ವೈದ್ಯರು ಮತ್ತು ಮಿಠಾಯಿಗಾರರ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ತಲುಪಿದ್ದೇವೆ. ಮಾಲಿನ್ಯದ ಹಕ್ಕು ಸೇರಿದಂತೆ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ಆರಂಭಿಕ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆಯೇ ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು; ಅಸಂಭಾವ್ಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಯಾವುದೇ ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚಗಳು ಅಥವಾ ಚೌಕಾಶಿಗೆ ಇತರ ಅಡೆತಡೆಗಳಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಆರಂಭಿಕ ಹಂಚಿಕೆಯು ಆದಾಯದ ವಿತರಣೆಯ ಮೇಲೆ ದೊಡ್ಡ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ.

ಚೌಕಾಶಿಯ ಕಾರ್ಯಾನ್ವಯನದಲ್ಲಿ ಯಾವಾಗಲೂ ಅಡೆತಡೆಗಳಿವೆ ಎಂದು ಕೋಸ್ ತಿಳಿದಿದ್ದರು. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ. ಕೋಸ್ ಕೇವಲ ಎರಡು ಪಕ್ಷಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರ ಗಮನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ್ದಾರೆ; ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ತೋಟಗಳು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರರು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರತಿ ಪಕ್ಷವು ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡಲು ತಾವು ನಂಬುವ ಯಾರನ್ನಾದರೂ ನೇಮಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಅಳಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕು. ನಾವು ಮಾಲಿನ್ಯದ ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ ಇದು ಕಷ್ಟಕರ. ಮೂರನೆಯದಾಗಿ, ಒಪ್ಪಂದವು ಕಾರ್ಯಾನ್ವಯನಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು, ಸಾವಿರಾರು ಡಾಲರ್‌ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಒಪ್ಪಿರುವುದರಿಂದ,, ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಒಪ್ಪಿಗೆಯ ಅನುಸಾರ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ, ಮೀನುಗಾರರು ಅವರನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಕಾನೂನು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೀನುಗಾರರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವ ಮತ್ತೊಂದು ಸಮಸ್ಯೆ ಏನೆಂದರೆ, ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಬೆಳೆಗಾರರನ್ನು ಮನವೊಲಿಸಲು ತೋಟಗಳಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಬೆಳೆಗಾರರು ಕೀಟನಾಶಕಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಮೊಟಕುಗೊಳಿಸಿದರೆ ಇವರು ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ, ಆದರೆ ಇದು ಸಂಭವಿಸುವವರೆಗೆ ಮೀನುಗಾರರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ (ಅಥವಾ ಹಣವನ್ನು ಎರವಲು ಪಡೆಯುವುದು)

ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ತೊಂದರೆಗಳು ಉಲ್ಬಣಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಅವರು ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಏಕೆ ಅಸಂಭವ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ-11ರಲ್ಲಿ ನೋಡುತ್ತೇವೆ.

ಚೌಕಾಶಿಯ ಮೂಲಕ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಸರ್ಕಾರದ ನೇರ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ, ಸರ್ಕಾರವು ಇನ್ನೂ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕೀಟನಾಶಕದ ಉದಾಹರಣೆಯು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಕ್ಷದ ಆರಕ್ಷಕ (reservation) ಸ್ಥಾನವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಇದು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ಆರಂಭಿಕ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಯ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ನೆಲೆಗೊಳಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಇದು ಅವರ ಆರಕ್ಷಕ ಸ್ಥಾನಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ ಬಾಳೆಹಣ್ಣು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಆದಾಯದ ಮೇಲೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ಅನುಕೂಲಕರ ಹಂಚಿಕೆಗಾಗಿ ಲಾಬಿ ಮಾಡಲು ಎರಡೂ ಕಡೆಯವರು ಉತ್ತೇಜಕವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಗ್ವಾಡೆಲೋಪ್ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಟಿನಿಕ್‌ನಲ್ಲಿ, ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಸ್ಥಳೀಯ ಸರ್ಕಾರದೊಂದಿಗೆ ನಿಕಟ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು; ಬಹುಶಃ ಇದು, ಕ್ಲೋರ್ಡೆಕೋನ್ ಅನ್ನು ಬಳಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಅವರಿಗೆ ದೀರ್ಘಕಾಲದವರೆಗೆ ಏಕೆ ಮುಂದವರಿಸಲಾಗಿತ್ತು ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

ಚರ್ಚೆ 3: ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ

ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರರ ಚೌಕಾಶಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮಗೆ ಏನು ಗೊತ್ತು? ಅವರ ಚೌಕಾಶಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ಸಂಭವತಃ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಇತರ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ.

ಚರ್ಚೆ 4: ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ

ನಮ್ಮ ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿ, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಬಾಳೆ ತೋಟವೊಂದಿದೆ ಎಂದು ಊಹಿಸಿ (ವಿಭಾಗ-7ರಲ್ಲಿನ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯದಂತೆ). ವಿಭಾಗ-7ರಲ್ಲಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಸರ ಪರಿಣಾಮಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ಬಳಸಿ ಪರ ಹಾಗೂ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ತರ್ಕಿಸಿ:

1. ಒಂದು ತೋಟವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಣ್ಣ ಉತ್ಪಾದಕವನ್ನಾಗಿ ಒಡೆಯುವ ಮೂಲಕ ಬಾಳೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕಗೊಳಿಸುವುದು (ಇದು ಸಾಧ್ಯ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ).
2. ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವುದು.

10.6 ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತತೆ: ದತ್ತಿ, ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಅಸಮಾನತೆ

ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿತರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ನಾವು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದಾಗ, ಭಾಗವಹಿಸುವುದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಏನನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಮಾಪನ ಮಾಡಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನದೇ ಆದ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರದ್ದನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ಇಡೀ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಸಮಾನತೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಯಾವುದು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ?

ಇಕೋನೋಮಿಯಾ ಎಂಬ ದೇಶವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ, ಈ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ದ್ವೀಪಗಳಿವೆ. ಪ್ರತಿ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಜನರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಒಂದು ರೀತಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ. ಗೋಧಿ ದ್ವೀಪದ ನಿವಾಸಿಗಳು ಧಾನ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆದು ಬ್ರೆಡ್ ತಯಾರಿಸುತ್ತಾರೆ, ಮೇಕೆ ದ್ವೀಪವು ಹಾಲು ಮತ್ತು ಮಾಂಸವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತದೆ, ಕಲ್ಲಿದ್ದಲು ದ್ವೀಪವು ಗಣಿಗಾರರ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ, ಕಾಟನ್ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ಜನರು ಹತ್ತಿಯನ್ನು ಬೆಳೆಯುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಬಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾರೆ, ಇತ್ಯಾದಿ. ಈ ದ್ವೀಪಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಲ್ಲ; ಇಲ್ಲಿಯ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕುಟುಂಬವು ತನ್ನ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಭೂಮಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ವಾರದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ (ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ), ದೇಶದಾದ್ಯಂತ ಜನರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕುಟುಂಬವು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಆದಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇತರ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಬಳಸುತ್ತದೆ.

ಅಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ರೀತಿಯ ಸರಕಿಗೆ ಅನೇಕ ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿದ್ದಾರೆ; ಎಲ್ಲಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿವೆ. ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳಿಲ್ಲ: ಮಾಲಿನ್ಯ, ಶಬ್ದ ಅಥವಾ ಸಂಚಾರ ದಟ್ಟಣೆ ಇಲ್ಲ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಇಕೋನೋಮಿಯಾದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯು ಪರೇಟೊ ದಕ್ಷತೆಯಾಗಿದೆ: ಮತ್ತೊಬ್ಬರಿಗೆ ಕೆಡಕನ್ನುಂಟುಮಾಡದೆಯೇ ಯಾರಿಗಾದರೂ ಒಳಿತನ್ನು ಮಾಡುವ ಯಾವುದೇ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಅಲ್ಲಿಲ್ಲ.

ಇಕೋನೋಮಿಯಾ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಆದಾಯದ ಹಂಚಿಕೆಯು ತುಂಬಾ ಅಸಮಾನವಾಗಿದೆ. ಕೆಲವು ದ್ವೀಪಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಸ್ವರದ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಎಲ್ಲಾ ಇಕೋನೋಮಿಯನ್ನರು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ, ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ನಿವಾಸಿಗಳನ್ನುಳ್ಳ ಇತರ ದ್ವೀಪಗಳಿವೆ. ಕೆಲವು ಜನರು ಶ್ರೀಮಂತ ಇಕೋನೋಮಿಯನ್ನರ ಜೀವನವನ್ನು ಆಡಂಬರವೆಂದು ವಿವರಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ದುಡಿಮೆಯ ಫಲದಿಂದ ಅವರು ಇಚ್ಛಿಸಿದ್ದನ್ನು ಮಾಡಲು ಅರ್ಹರು ಎಂದು ಇತರರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಕೆಲವು ದ್ವೀಪಗಳು ಶ್ರೀಮಂತವಾಗಿದ್ದು, ಇತರ ದ್ವೀಪಗಳೇಕೆ ಬಡತನದಲ್ಲವೆ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಈ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತರವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ದ್ವೀಪಗಳ ನಿವಾಸಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು

ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಬೆಲೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಅವರ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಚಾಕಲೇಟ್ ಅನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ದ್ವೀಪವಿದೆ, ಇದು ಇಕೋನೇಷಿಯಾದ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿದೆ. ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಈ ಚಾಕೋಲೇಟ್‌ಗೆ ಕಡಿಮೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಇರುವುದರಿಂದ, ಸಂತುಲಿತ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪರಿಣಿತ ಚಾಕಲೇಟ್ ಉತ್ಪಾದಕರು ಗರಿಷ್ಠಮಟ್ಟದ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಜೀವನವನ್ನು ಆನಂದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಗಣಿಗಾರರು ನುರಿತ ಕೆಲಸಗಾರರಾಗಿದ್ದರೂ ಅವರು ಬಡವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಕಲ್ಲಿದ್ದಲಿನ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ಕಲ್ಲಿದ್ದಲು ಹೇರಳವಾಗಿದೆ. ತೈಲ ದ್ವೀಪದಿಂದ ಪರ್ಯಾಯ ಶಕ್ತಿಯ ಮೂಲ ಲಭ್ಯವಿರುವುದರಿಂದ ಅಲ್ಲಿ ಕಲ್ಲಿದ್ದಲಿನ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ಅಲ್ಲಿಯ ನಿವಾಸಿಗಳ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ತರುತ್ತದೆ.

ಒಂದೇ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವ ಜನರ ನಡುವೆಯೂ ಅಸಮಾನತೆಯಿದೆ. ಕಾಟನ್ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಕುಟುಂಬಗಳು ವ್ಯಾಪಕವಾದ ತೋಟವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಇತರರು ತುಂಡು ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಜೀವನಯಾಪನೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ನಾವು ಇಕೋನೇಷಿಯಾದಲ್ಲಿನ ಈ ಅಸಮಾನತೆಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹೊಣೆಯಾಗಿ ಸಬಹುದೇ? ಕೆಲವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಲೆಗಳು ಅಸಮರ್ಪಕವಾಗಿವೆ. ಗಣಿಗಾರರು ಚಾಕಲೇಟ್ ತಯಾರಕರಂತೆಯೇ ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಇಕೋನೇಷಿಯಾದ ಜನರು ಅಂದರೆ, ಶ್ರೀಮಂತರು ಮತ್ತು ಬಡವರು ತಮ್ಮ ದೇಶಾದ್ಯಂತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಎಷ್ಟು ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಬೆಲೆಗಳು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತವೆ. ಕಡಿಮೆ-ಮೌಲ್ಯದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದಕರು ಈ ಬಗ್ಗೆ ಏನನ್ನೂ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ, ಆದಾಗ್ಯೂ ಜಾಹೀರಾತಿನ ಅಭಿಯಾನವು ಅವರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಮೊದಲು ನಿವಾಸಿಗಳು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಪತ್ತಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಇಲ್ಲಿ ಅಸಮಾನತೆಯ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನದೇ ಆದ ಶಾಶ್ವತ ವರಮಾನದಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಇದು, ಅವರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ಹೆತ್ತವರಿಂದ ಅನುವಂಶಿಕವಾಗಿ ಪಡೆದ ಭೂಮಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ; ಆದಾಯದ ಉತ್ಪತ್ತಿಗಾಗಿ ಅವರು ಇದನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ಕುಟುಂಬಗಳು ಇತರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಭೂಮಿ ಅಥವಾ ದೊಡ್ಡ ಕಾರ್ಯಾಗಾರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಪೂರ್ವಜರ ಸ್ವತ್ತನ್ನು (ದತ್ತಿ) ಹೊಂದಿವೆ. ಕೆಲವರು ಹುಟ್ಟಿನಿಂದಲೇ ಹೆಚ್ಚು ಮೌಲ್ಯದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವಂಥ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿ ಜನಿಸಿದ ಭಾಗ್ಯಶಾಲಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ; ಆದರೆ ಕನಿಷ್ಠ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಕುಟುಂಬಗಳಿಂದ ಬಂದಂತಹ ಇತರರು ಕಡಿಮೆ ಮೌಲ್ಯದ ಪೂರ್ವಜರ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಜನರು ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಿರುವುದನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಇದೇ ರೀತಿಯ ಪೂರ್ವಜರ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನುಳ್ಳ ಅನೇಕರು ಇದ್ದಾರೆ.

ಆದಾಯದಲ್ಲಿನ ಅಸಮಾನತೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲವೆಂದರೆ, ಜನರು ಆ ಆದಾಯದ ಉತ್ಪತ್ತಿಗಾಗಿ ಬಳಸಬಹುದಾದ ದತ್ತಿ ಎಂಬುದನ್ನು ಇಕೋನೇಷಿಯಾದ ಕಥೆಯು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರಪಂಚದ ಬಹುತೇಕ ಜನರ ದತ್ತಿಯು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಅವರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಕೌಶಲ್ಯವು ಶಿಕ್ಷಣ ಅಥವಾ ವೃತ್ತಿಪರ ತರಬೇತಿಯಿಂದ ವರ್ಧಿಸುತ್ತದೆ. ಅವರು ಉದ್ಯೋಗದಾತರಿಗಾಗಿ ಕೆಲಸವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮೂಲಕ

ಆದಾಯವನ್ನು ಸೃಜಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದೇನೇ ಇದ್ದರೂ ಅದೇ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು ಇಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ: ಅಂದರೆ ಜನರು ಮೌಲ್ಯಯುತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ತಮ್ಮ ಕೌಶಲ್ಯದ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದಾದ ಜನರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ, ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಇತರ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಅವರಿಗೆ ಅವಕಾಶವಿದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ಇದು ಸಾಧ್ಯ. ಈ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಸಹಜವಾಗಿ, ಇದು ಅಸಮಾನತೆಯ ಏಕೈಕ ಮೂಲವಲ್ಲ; ಬಹುತೇಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಇಕೋನೇಷಿಯಾಕ್ಕೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿ, ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿಲ್ಲ. ಸಮಾಜದಲ್ಲಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ವಿತರಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ, ಮತ್ತು ವಿಭಾಗ-4ರಲ್ಲಿನ ಅಲ್ಟಿಮೇಟಮ್ ಗೇಮ್‌ನಲ್ಲಿನ ಪ್ರಸ್ತಾವಕ ಅಥವಾ ಗ್ವಾಡೆಲೋಪ್ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಟಿನಿಕ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ನೈಜ ಪ್ರಪಂಚದ ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರಂತೆ ಹೆಚ್ಚು ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿರುವವರು ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಬರುವ ಲಾಭದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಇದನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ-5ರಿಂದ ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ.

ಇಕೋನೇಶಿಯಾವು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವೀಯ ಸರ್ಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದ್ವೀಪವು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಅಲ್ಲಿನ ಸರ್ಕಾರವು ರಚಿಸುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಗೌರವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಆದಾಯದ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸರ್ಕಾರವು ವಿಚಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಇದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪೂರೈಕೆ ಅಥವಾ ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ ಎಂಬ ವಿಷಯವನ್ನು ನಾವು 9ನೇ ವಿಭಾಗದಿಂದ ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸರ್ಕಾರವು ಕಲ್ಡಿದಲ್ಲಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅದರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸರಕು ವಿನಿಮಯದ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿಸಿದರೆ, ಕೆಲವು ಗಣಿಗಾರರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು. ಅದೇ ರೀತಿ ಸರ್ಕಾರವು ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳ (ಬಹುಶಃ ಚಾಕೋಲೇಟ್) ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವುದು ಪರ್ಯಾಯ ನೀತಿಯೆನಿಸಬಹುದು. ಇದು ಬಹುಶಃ ಚಾಕೋಲೇಟ್‌ನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ; ಆದಾಗ್ಯೂ, ತೆರಿಗೆಯಿಂದ ಬಂದ ಆದಾಯವನ್ನು ಸರ್ಕಾರವು ಅತ್ಯಂತ ಬಡ ದ್ವೀಪಗಳಲ್ಲಿನ ಜನರ ಆದಾಯವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಲು ಬಳಸಬಹುದು. ಅಥವಾ, ಅಸಮಾನತೆಯ ಮೂಲ ಸ್ರೋತವು ಪೂರ್ವಜರ ಸಂಪತ್ತುಗಳ ವಿತರಣೆಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಭೂಮಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅದನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು.

ಆದರೆ ಇಕೋನೇಶಿಯಾವು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ, ಯಾವುದೇ ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಅಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲು ಬೆಲೆಗಳು ಸರಿಯಾದ ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತವೆ. ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿದರೆ ಅದು ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ತಿರುಚುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಇಕೋನೇಷಿಯಾದ ಜನರು ಇತರರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿವಹಿಸಿ ಅಲ್ಲಿನ ಅಸಮಾನತೆ ಮತ್ತು ಬಡತನವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಬಯಸಿದರೆ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಮೂಲ ಸ್ರೋತದೊಡನೆ ಗಮನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವ ಪರ್ಯಾಯ ನೀತಿಯೊಂದಿದೆ - ಸರ್ಕಾರವು ಪೂರ್ವಜರ ಸ್ವತ್ತಿನ ವಿತರಣೆಯನ್ನು ಬದಲಿಸಬಹುದು. ಕಾಟನ್ ದ್ವೀಪದ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಅಲ್ಲಿಯ ನಿವಾಸಿಗಳ ನಡುವೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಾನವಾಗಿ ಹಂಚಬಹುದು: ತುಂಡು ಭೂಮಿಯನ್ನು

ಹೊಂದಿರುವವರಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿನ ಕೆಲವು ಭೂಮಿಯನ್ನು ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಗೋಧಿ ದ್ವೀಪದಲ್ಲಿನ ನಿವಾಸಿಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಕೆಲವು ಉತ್ಪಾದಕ ಭೂಮಿಯನ್ನು ತೊಂದರೆಗೆ ಸಿಕ್ಕಿ ಹಣಗಾಡುತ್ತಿರುವ ಗಣಿಗಾರರಿಗೆ ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಇಕೋನೇಷಿಯಾದಲ್ಲಿನ ದತ್ತಿಗಳನ್ನು ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಅದರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಂಡು ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯ ಸಮಾನ ಸಮಾಜವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು.

ಚರ್ಚೆ 5: ಅಸಮಾನತೆ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯ

ಇಕೋನೇಷಿಯನ್ನರು ಅಸಮಾನತೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಾನ್ವಯಗೊಳಿಸುವ ಎಷ್ಟು ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ?

2000ರ ಲೇಖನವೊಂದರಲ್ಲಿ ಆಲ್ಬರ್ಟ್ ಅಲೆಸಿನಾ ಮತ್ತು ಎಲಿಯಾನಾ ಲಾ ಫೆರಾರಾವರು ಗುಂಪಿನ ಏಕರೂಪತೆಯು ಯಶಸ್ವಿ ಸಾಮೂಹಿಕ ಕ್ರಿಯೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ನಿರ್ಧಾರಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಸೂಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. US ಗುಂಪು ಸದಸ್ಯತ್ವ ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು, ಅವರು ಚರ್ಚೆ, ಸ್ಥಳೀಯ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಜನಾಂಗೀಯ ಏಕರೂಪತೆ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯದ ಅಸಮಾನತೆಯಿಂದ ನಿರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸಮುದಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ ಎಂದು ತೋರಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಮೂಲ: ಅಲೆಸಿನಾ, ಎ. ಮತ್ತು ಲಾ ಫೆರಾರಾ, ಇ. 2000. Participation in Heterogeneous Communities. Quarterly Journal of Economics, (ಕ್ವಾರ್ಟರ್ಲಿ ಜರ್ನಲ್ ಆಫ್ ಎಕನಾಮಿಕ್ಸ್), ಪುಟಗಳು 847-904.

ಇಕೋನೇಷಿಯಾದಲ್ಲಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯು ಹೇಗೆ ಇತ್ತು ಮತ್ತು ಒಂದು ವೇಳೆ ಸರ್ಕಾರವು ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶಿಸದಿದ್ದರೆ ಅದು ಹಾಗೆಯೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆಯೇ ಎಂಬುದಾಗಿ ನೀವು ಯೋಚಿಸಿರಬಹುದು. ಮೂಲ ವಸಾಹತುಗಾರರು ತಾವು ಬಯಸಿದ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡರು, ಹೀಗಾಗಿ ಅದೃಷ್ಟ ಮತ್ತು ಬಲದ ಬಳಕೆಯು ಇಂದಿನ ಆದಾಯದ ವಿತರಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಿದೆ. ತೈಲ ದ್ವೀಪದ ಅನ್ವೇಷಣೆ ಮತ್ತು ವಸಾಹತುವಿನ ನಂತರ ಗಣಿಗಾರರು ಕೇವಲ ಬಡವರಾಗಿದ್ದಾರೆ; ಬಹುಶಃ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಅವರು ಹೊಸ ಉತ್ಪಾದನಾ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಇಕೋನೇಷಿಯಾ ದೇಶದಲ್ಲಿನ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದರೆ, ಅಲ್ಲಿನ ಜನರು ಬಡ ದ್ವೀಪದಿಂದ ಶ್ರೀಮಂತ ದ್ವೀಪಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದು. (ಸರ್ಕಾರವು ಭೂಮಿಯನ್ನು ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡದ ಹೊರತು): ಗಣಿಗಾರರು ಬೇರೆಡೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಹೋಗುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅವರು ಇತರ ದ್ವೀಪಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಂತ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ (ಮತ್ತು ಯಾರೂ ಅವರ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ). ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ, ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ

ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವುದು ದುಬಾರಿಯಾಗಿದ್ದರೂ, ಅವರು ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯ ಮೂಲಕ ಹೊಸ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ನಾವಿನ್ನೂ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೊಸ ಅವಕಾಶಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ನಿರಂತರವಾಗಿ ವಿಕಸಿತಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ.

10.7 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು

ಅನೇಕ ರೀತಿಯ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗವಲ್ಲ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಳಗೆ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಆಜ್ಞೆಯಿಂದ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆಯೇ ವಿನಹ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯದಿಂದ ಅಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ-6ರಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಕೋಸ್ ಸೂಚಿಸಿದಂತೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಳಗೆ ಮಾಡುವ ಕೆಲಸಗಳಿಗೆ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಕನಿಷ್ಠ ವೆಚ್ಚದ ಮಾರ್ಗವಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮತ್ತೊಂದು ದೊಡ್ಡ ವರ್ಗವಿದ್ದು, ಆ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಇದೂ ಸಹ ನಿಜವೆನಿಸಿದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒದಗಿಸುವ ನ್ಯಾಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಹವಾಮಾನ ಮುನ್ನೂಚನೆಯಂತಹ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಇತರ ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ ಗುಣಾಕಾರ ನಿಯಮಗಳ ಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ಸೂರ್ಯಾಸ್ತಮಾನದ ನೋಟ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕಿನ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿತ ಲಕ್ಷಣವೆಂದರೆ, ಅದು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿದ್ದರೆ ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವೆಚ್ಚವಿಲ್ಲದೆ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅಸ್ತಮಿಸುವ ಸೂರ್ಯನನ್ನು ವೀಕ್ಷಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಆನಂದಿಸುವುದರಿಂದ ಬೇರೆಯವರ ಆನಂದವನ್ನು ಕಸಿದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರರ್ಥ, ಒಮ್ಮೆ ಸರಕು ಲಭ್ಯವಾದರೆ, ಅದನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚ ಶೂನ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಗುಣಲಕ್ಷಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೆಲಮೊಮ್ಮೆ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯಲ್ಲದ ಸರಕುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಶುದ್ಧ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯಲ್ಲದ ಸರಕುಗಳಾಗಿವೆ, ಇದರಿಂದ ಇತರರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಚಂದ್ರಗ್ರಹಣದ ವೀಕ್ಷಣೆ, ದಿನದ ಸಮಯವನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರದೇಶದ ಜನರಿಗೆ ಹವಾಮಾನ ಮುನ್ನೂಚನೆಗಳು ಅಥವಾ ಸುದ್ದಿಗಳನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡುವ ಸಂಕೇತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

ಕೆಲವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಬಳಕೆಯ ವೆಚ್ಚವು ಶೂನ್ಯವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಅವುಗಳಿಂದ ಹೊರಗಿಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ, ಇದಕ್ಕೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ: ಉಪಗ್ರಹ ಟಿವಿ, ಹಕ್ಕುಸ್ವಾಮ್ಯದ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿನ ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ಜನಸಂದಣಿಯಿಲ್ಲದ ಚಿತ್ರಮಂದಿರದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಲಾದ ಚಲನಚಿತ್ರ; ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವೀಕ್ಷಕನು ಅಲ್ಲಿದ್ದರೆ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಮಾಲೀಕರನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಚಲನಚಿತ್ರವನ್ನು ನೋಡಲು ಬಯಸುವ ಯಾರಾದರೂ ಬೆಲೆಯನ್ನು ತೆರಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಬರಬಹುದು. ಟೋಲ್‌ಗೇಟ್‌ಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿದ

ಪ್ರಶಾಂತ ರಸ್ತೆಗೂ ಇದು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯಾಣಿಕನ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವು ಶೂನ್ಯವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಚಾಲಕರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಬಹುದು (ಅವರು ಟೋಲ್ ಪಾವತಿಸದ ಹೊರತು). ಜನರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಬಹುದಾದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೆಲಮೊಮ್ಮೆ ಕೃತಕವಾಗಿ ವಿರಳ ಸರಕುಗಳು ಅಥವಾ ಕ್ಲಬ್ ಸರಕುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ (ಗಾಲ್ಡ್ ಮೈದಾನವು ಜನಸಂದಣಿಯಿಲ್ಲದಿರುವವರೆಗೆ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಸೇರಿಸುವುದರಿಂದ ಏನೂ ವೆಚ್ಚವಾಗುವುದಿಲ್ಲ).

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿರುವ ಸರಕುಗಳೆಂದರೆ ಖಾಸಗಿ ಸರಕುಗಳು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಬ್ರೆಡ್‌ನ ತುಂಡುಗಳು, ರೆಸ್ತಾರಂಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿನ ಡಿನ್ನರ್‌ಗಳು, ಅನಾ ಮತ್ತು ಬೀಟ್ರಿಜ್ ನಡುವೆ ವಿಭಾಜಿಸಲಾದ ಪೆಸೆಟಾಗಳು ಮತ್ತು ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿ ಬಳಸಿದ ಉಪಹಾರ ಧಾನ್ಯಗಳ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಂತೆ, ಖಾಸಗಿ ಸರಕುಗಳು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿ ಸರಕುಗಳು (ಅನಾಕಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಎಂದರೆ ಬೀಟ್ರಿಜ್‌ಗೆ ಕಡಿಮೆ) ಮತ್ತು ಹೊರಗಿಡಬಹುದಾದ ಸರಕುಗಳು (ಅನಾ ತನ್ನ ಪೆಸೆಟಾಗಳನ್ನು ತನಗಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಂತೆ ಬೀಟ್ರಿಜ್‌ನ್ನು ತಡೆಯುವುದು) ಎರಡೂ ಆಗಿವೆ .

ನಾಲ್ಕನೇ ರೀತಿಯ ಸರಕು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯಾಗಿದೆಯಾದರೂ, ಅದನ್ನು ಹೊರಗಿಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಮುಕ್ತವಾಗಿರುವ ಮೀನುಗಾರಿಕೆಯು ಕೂಡ ಸೇರಿದೆ: ಒಬ್ಬ ಮೀನುಗಾರನು ವಹಿಡಿದಿರುವುದನ್ನು ಬೇರೆಯವರು ಹಿಡಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಮೀನುಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಬಯಸುವ ಯಾರಾದರೂ ಅದನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು. ಚಿತ್ರ 6, ನಾಲ್ಕು ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾರಾಂಶೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ- 6, ಖಾಸಗಿ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು

	ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿ	ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯಲ್ಲದ
ಹೊರಗಿಡಬಹುದಾದ	ಖಾಸಗಿ ವಸ್ತುಗಳು (ಆಹಾರ, ಬಟ್ಟೆ, ಮನೆ)	ಕೃತಕವಾಗಿ ಕೊರತೆಯಿರುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು (ಟಿ.ವಿ.ಚಂದಾದಾರಿಕೆ, ಜನದಟ್ಟಣೆಯಿಲ್ಲದ ಟೋಲ್ ರಸ್ತೆಗಳು, ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟ ಜ್ಞಾನ, ವಿಭಾಗ -19)
ಹೊರಗಿಡಲಾಗದ	ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (ಸರೋವರದಲ್ಲಿನ ಮೀನು ಸಂಗ್ರಹಗಳು, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಿರುವವೇಯಿಸುವ ಭೂಮಿ, ವಿಭಾಗಗಳು 4 ಮತ್ತು 17)	ಶುದ್ಧ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಡುಕುಗಳು (ಚಂದ್ರಗ್ರಹಣದ ನೋಟ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರಸಾರಗಳು, ಅಂಕಗಣಿತ ಅಥವಾ ಕಲನಶಾಸ್ತ್ರದ (calculus) ನಿಯಮಗಳು, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಶಬ್ದ ಮತ್ತು ವಾಯು ಮಾಲಿನ್ಯ, ವಿಭಾಗಗಳು 17 ಮತ್ತು 19)

ಉದಾಹರಣೆಗಳಿಂದ ಕಂಡುಬರುವಂತೆ, ಯಾವುದೇ ಸರಕು ಖಾಸಗಿಯೇ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕೇ ಎಂಬುದು ಸರಕಿನ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಹಕ್ಕುಸ್ವಾಮ್ಯ ಅಥವಾ ಇತರ ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡದ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಶುದ್ಧ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕನ್ನಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ; ಆದರೆ ಕೃತಿಯನ್ನು ಪುನರ್ ಸೃಜಿಸುವ ಹಕ್ಕಿನ ಮೇಲೆ ಲೇಖಕ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವಾಗ ಅದು ಕೃತಕವಾಗಿ ವಿರಳವೆನಿಸಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕಾಗಿದೆ. ಮತ್ತೊಂದು ಉದಾಹರಣೆ: ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮೇಯಿಸುವ ಭೂಮಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲವಾಗಿದೆ; ಆದರೆ ಅದೇ ಭೂಮಿಯಿಂದ ಇತರ ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಲು ಆ ಭೂಮಿಗೆ ಬೇಲಿ ಹಾಕಿದರೆ, ಅದು ಖಾಸಗಿ ಸರಕು ಆಗುತ್ತದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಖಾಸಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ಇತರ ಮೂರು ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೆಳಕಂಡ ಎರಡು ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಿಫಲಗೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ.

1. ಸರಕುಗಳು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವು ಶೂನ್ಯಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅಲ್ಲಿ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಸಮನಾದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದು (ಪರೆಟೊ ದಕ್ಷತೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವಂತೆ) ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಬ್ಸಿಡಿ ನೀಡದ ಹೊರತು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
2. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಹೊರಗಿಡಲಾಗದಿದ್ದಾಗ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗೆ ಬೆಲೆ ವಿಧಿಸಲು ಯಾವುದೇ ಮಾರ್ಗವಿಲ್ಲ.

ಸರಕುಗಳು ಖಾಸಗಿಯಾಗಿಲ್ಲದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಪರೆಟೊ ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯೋಚಿತ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಯನ್ನು ರಚಿಸುವುದು ಸರ್ಕಾರಗಳಿಗೆ ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಈ ವಿಭಾಗದ ಮುಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವಿಭಾಗ-20ರಲ್ಲಿ, ನಾವು ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ವಿಭಾಗ 18ರಲ್ಲಿ ನಾವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಹಂಚಿಕೆಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕೆಡಕಿನ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸುತ್ತೇವೆ.

ಚರ್ಚೆ 6: ಪೈಪೋಟಿ ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯೇಕತೆ

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸರಕುಗಳು ಅಥವಾ ಕೆಡುಕುಗಳ ಕುರಿತಂತೆ, ಅವು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯೇ ಅಥವಾ ಅವುಗಳನ್ನು ಹೊರಗಿಡಬಹುದೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಉತ್ತರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಉತ್ತರವು ಇಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸದ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ ಎಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸಿದರೆ, ಅದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

1. ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯದಲ್ಲಿ ನೀಡಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉಪನ್ಯಾಸ.
2. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣದ ಸುತ್ತ ವಿಮಾನದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಶಬ್ದ.

3. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಾನವನ.
4. ಸ್ಥಳೀಯ ಜನರು ಉರುವಲು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಬಳಸುವ ಕಾಡು.
5. ರಂಗಮಂದಿರದಲ್ಲಿನ ಆಸನಗಳು.
6. ನಗರವನ್ನು ಸುತ್ತಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ ಬೈಸಿಕಲ್‌ಗಳು ಲಭ್ಯವಿದೆ.

10.8 ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಮತ್ತು ನಾವೀನ್ಯತೆ

ದೂರದರ್ಶನದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ: ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಡ್ರಾಗನ್ಸ್ ಡೆನ್ ಸಂಭಾವ್ಯ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನದ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಸಂಶೋಧಕರಿಗೆ ಮೂರು ನಿಮಿಷಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಅವರು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ರೆಗ್ಗಿ ರೆಗ್ಗಿ ಸಾಸ್ (2007ರಲ್ಲಿ ಲೆವಿ ರೂಟ್ಸ್, ನಿಜವಾದ ಹೆಸರು ಕೀತ್ ವ್ಯಾಲೆಂಟೈನ್ ಗ್ರಹಾಂ ಎಂಬ ಉದ್ಯಮಿಯಿಂದ ರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿತು) ಎಂಬುವರ ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಭರವಸೆಯಿಲ್ಲದ ವಿಚಾರಗಳ (ಚಾಲಕರಿಗೆ ರಸ್ತೆಯ ಯಾವ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಓಡಿಸಬೇಕೆಂದು ನೆನಪಿಸಲು ಒಂದು ಕೈಗೆ ಧರಿಸಬಹುದಾದ ಕೈಗವಸು), ಬಗ್ಗೆ ನಮಗೆ ನಂಬಲರ್ಹ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ನಂತರ ವಿಫಲವಾದದ್ದರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರುವುದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ತಿಳಿದಿದೆ. ಆದರೆ ನಾವೀನ್ಯತೆಯು ಯಾವಾಗಲೂ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಆದಾಯದೊಂದಿಗೆ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಹೊಸ ವಿಧಾನಕ್ಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೊಸ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು, ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ಹೊಸ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಇತರ ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ.

ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಚರ್ಚೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಸ್ಥಿರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ: ಈಗಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಹಂಚಲಾಗಿದೆಯೇ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ನಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ನಿರಂತರವಾಗಿ ವಿಕಸನಗೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ, ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ನಾವೀನ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆಯೇ ಎಂದು ಸಹ ನಾವು ಕೇಳಬಹುದು.

ಯಶಸ್ವಿ ಆವಿಷ್ಕಾರವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಂಪನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಲು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇಂದು ಪ್ರಪಂಚದ ಬಹುತೇಕ ಜನರು ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ವಾಷಿಂಗ್ ಮೆಷಿನ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಕ್ಯೂಮ್ ಕ್ಲೀನರ್‌ಗಳಂತಹ ಗೃಹ ಬಳಕೆಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಂಗೀತ, ಚಲನಚಿತ್ರದಂಥ ಮನರಂಜಿಸುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಇವೆಲ್ಲವನ್ನೂ 100 ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಉಹಿಸಲೂ ಅಸಾಧ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಅದೇ ರೀತಿ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಔಷಧೀಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು ಜೀವನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಅಗಾಧವಾಗಿ

ಸುಧಾರಿಸಿವೆ. ಆದರೆ ನಾವೀನ್ಯತೆ ಎಂಬುದು ತುಂಬಾ ಯಾತನಾಮಯವೂ ಆಗಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವಿಭಾಗ-2ರಲ್ಲಿ ನೂಲು ತೆಗೆಯುವ ಜೆನ್ನಿಯ ಆವಿಷ್ಕಾರವು ಇಂಗ್ಲೆಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ರಾಂತಿಗೆ ಹೇಗೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ, ಆದರೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಕಸಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎಂದು ಚಿಂತಿತರಾಗಿದ್ದ ಕಾರ್ಮಿಕರ ದಾಳಿಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ನೂಲು ತೆಗೆಯುವ ಜೆನ್ನಿಗಳನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸ್ಥಾಪಿತವಾದಂತೆ, ಹೊಸ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿಲ್ಲದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲಸಗಾರರು ಸಂಕಟಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಬಹುದು. ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞ ಜೋಸೆಫ್ ಶುಂಪೀಟರ್ ಅವರು (ವಿಭಾಗ-2ನ್ನು ನೋಡಿ) ನಾವೀನ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು “ಸೃಜನಶೀಲ ವಿನಾಶ” ಎಂದು ಕರೆದರು.

ನಮಗೆ ಗೊತ್ತಿರುವಂತೆ, ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಏಕರೀತಿಯ ಅಥವಾ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸ್ಪರ್ಧಿಸುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ, ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬೆಲೆಯು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಅಂದಾಜಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ; ಆದರೆ ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆಗ ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಅಥವಾ ಕನಿಷ್ಠಪಕ್ಷ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಹೊಂದಿರದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಬಯಸುತ್ತದೆ.

ಹೀಗಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಹೊಸತನಕ್ಕೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಎರಡು ಮಾರ್ಗಗಳಿವೆ. ಅದು, ತನ್ನ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗಿಂತ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಕಾಣುವಂಥ ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು. ಟೊಯೋಟಾದ ಹೈಬ್ರಿಡ್ ಕಾರು ಪ್ರಿಯಸ್, ಯಶಸ್ವಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ನಾವೀನ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಉತ್ತಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅದು ತನ್ನ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಅಗ್ಗವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಹುದಾದರೆ, ಲಾಭವು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ; ವೆಚ್ಚದ ಕಡಿತವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಅದು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿಸಲು ಮತ್ತು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಂದಿಗ್ಧತೆಯಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಅಧಿಕಾರವು ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಉಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ, ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಶಸ್ವಿ ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಕಲಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಾಭದ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆಗ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಯಶಸ್ವಿ ಆವಿಷ್ಕಾರಕ್ಕಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದು ಅವಶ್ಯ. ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಶಕ್ತವಾಗಬೇಕೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಬೇಕು.

ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯು ನಮ್ಮಲ್ಲಿನ ಉಳಿದವರಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಸುದ್ದಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಾಗಿ, ನಾವೀನ್ಯತೆಯನ್ನು ನಕಲು ಮಾಡುವ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯ ಸರಕುಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಸ್ಯಾಮ್‌ಸಂಗ್ (ದಕ್ಷಿಣ ಕೊರಿಯಾ), ನೋಕಿಯಾ (ಫಿನ್‌ಲ್ಯಾಂಡ್), ಮತ್ತು ಆಪಲ್(ಯುಎಸ್)ನಂತಹ ವಿಶ್ವದ ಅಗ್ರ ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ಕಂಪನಿಗಳ ನಡುವೆ 1980ರ ದಶಕದಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತಿರುವ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಉತ್ಪನ್ನದ ನಾವೀನ್ಯತೆ, ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳಲ್ಲಿನ ಸುಧಾರಣೆ ಹಾಗೂ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ನಿರಂತರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಿದೆ. 1996ರಲ್ಲಿ ನೋಕಿಯಾ ಒಂದೇ ಸಾಧನದಲ್ಲಿ ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ಮತ್ತು ಪರ್ಸನಲ್ ಡಿಜಿಟಲ್ ಅಸಿಸ್ಟೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸಿತು ಮತ್ತು ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್ ಆವಿಷ್ಕಾರವಾಯಿತು. ಇತರ ಕಂಪನಿಗಳಾದ ಎರಿಕ್ಸನ್, ಪಾಮ್, ಬ್ಲಾಕ್‌ಬೆರಿ ಮತ್ತು ಎನ್‌ಟಿ ಡೊಕೊಮೊ-ಈ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿಕಸಿತಗೊಳಿಸಿದವು. ಅನಂತರ 2007ರಲ್ಲಿ ಆಪಲ್‌ನ ಟಚ್‌ಸ್ಕ್ರೀನ್ ಸಾಧನ ಮತ್ತು ಐಫೋನ್ ಬಳಕೆಗೆ ಬಂದವು. 2013ರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವದ ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್ ಮಾರಾಟವು 1 ಬಿಲಿಯನ್ ತಲುಪಿತು.

ನೂಲು ತೆಗೆಯುವ ಜೆನ್ನಿಯು ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿತ್ತು. ನೂಲುವ ಜೆನ್ನಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಒಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರನು ನೂಲುವ ಚಕ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ 12 ಅವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ತುಂಬಬಹುದು. ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಯ ದರಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರಿಂದ, ನೂಲುವ ಹತ್ತಿಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಅದು ಬಹಳವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿತು. ಆದರೆ ಆವಿಷ್ಕಾರಕರಾದ ಜೇಮ್ಸ್ ಹಾಗ್ರೀವ್‌ಸರವರು ರಾಬರ್ಟ್ ಪೀಲ್ ಎಂಬ ಉದ್ಯಮಿಯ ಬೆಂಬಲದೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ಯಂತ್ರವನ್ನು ಪರಿಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಹಲವಾರು ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಶ್ರಮವಹಿಸಿದರು. ಅವರ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು: ಅವರಿಬ್ಬರು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಜವಳಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಲು ಆಶಿಸಿದರು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಇತರರು ಅವರ ಆವಿಷ್ಕಾರವನ್ನು ಬಳಸದಂತೆ ತಡೆಯಲು ಅವರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಅವರ ಯೋಜನೆಯ ಈ ಭಾಗವು ವಿಫಲಗೊಂಡಿತಲ್ಲದೆ, ಇತರ ಜವಳಿ ತಯಾರಕರು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಜೆನ್ನಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡರು. ನಕಲು ಮಾಡುವುದು ಸುಲಭವಾಗಿದ್ದರೆ, ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ವೇಗವಾಗಿ ಹರಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಅಗ್ಗದ ಸರಕುಗಳಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದು, ಆದರೆ ನಾವೀನ್ಯಕಾರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣವು ವೇಗವಾಗಿ ಕಣ್ಮರೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಗತಿ(pace)ಯನ್ನು ನಿಧಾನಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ಹಾಗ್ರೀವ್ಸ್ ಅವರ ಅನುಭವವು ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ (R&D) ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನಕಲು ಮಾಡುವುದು ಸುಲಭವಾಗಿದ್ದರೆ, ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ವೇಗವಾಗಿ ಹರಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಅಗ್ಗದ ಸರಕುಗಳಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದು, ಆದರೆ ನಾವೀನ್ಯಕಾರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಆದಾಯದ ನಿಟ್ಟಿನ ಹಣವು ವೇಗವಾಗಿ ಕಣ್ಮರೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ವೇಗವನ್ನು ನಿಧಾನಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಾರ್ಥಕಗೊಳಿಸಲು ನಾವೀನ್ಯಕಾರರು ಸಾಕಷ್ಟು ಆದಾಯವನ್ನು ದೊರಕಿಸಿಕೊಳ್ಳದಿರಬಹುದು. ನಾವು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕೆಂದು ಭಾವಿಸಬಹುದು. ಮೂಲ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲಿನ ಉಚಿತ ಸವಾರಿಯಿಂದಾಗಿ ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ತಿಳಿದ ನಂತರ, ಇತರರು ಅದರಿಂದ ಲಾಭ ಪಡೆಯಬಹುದು. ನವೋದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಪೇಟೆಂಟ್ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಈ ರೀತಿಯ ಉಚಿತ ಸವಾರಿಗೆ

ಕಡಿವಾಣ ಹಾಕಬಹುದು. ಪೇಟೆಂಟ್ ಎನ್ನುವುದು ವಿಶೇಷ ಕಲ್ಪನೆಯ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಹಕ್ಕು. ಇದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದವರೆಗೆ (ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 20 ವರ್ಷಗಳು) ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಇದು ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ಬಳಕೆದಾರರಾಗಲು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ನೂಲು ತೆಗೆಯುವ ಜೆನ್ನಿಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸದಿದ್ದರೂ (ಕೆಲವು ಆರಂಭಿಕ ಜೆನ್ನಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ಪೇಟೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಅಮಾನ್ಯಗೊಳಿಸಿರುವುದನ್ನು ಹಾಗ್ರೀವ್ಸ್ ಕಂಡುಕೊಂಡನು) ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳ ಯಶಸ್ವಿ ಬಳಕೆಯ ಹಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳಿವೆ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಆವಿಷ್ಕಾರಕರಾದ ಥಾಮಸ್ ಎಡಿಸನ್‌ರವರು (1847-1931) ಟೆಲಿಗ್ರಫಿ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುತ್ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸಿದರು.

ಚರ್ಚೆ 7: ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳು

ಜ್ಞಾನವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕಾಗಿದೆ. ಒಮ್ಮೆ ಸೃಜಿಸಿದ ನಂತರ, ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚವಿಲ್ಲದೆ ಅದು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಕಲನಶಾಸ್ತ್ರ (calculus) ಅಥವಾ ರೊನಾಲ್ಡ್ ಕೋಸ್ ಅವರ ವಿಚಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ. ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸೃಜಿಸುವ ಕಂಪನಿಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯಕವಾಗಿ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಶೇಷ ಹಕ್ಕನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಅದನ್ನು ಪುರಸ್ಕರಿಸುವ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ಆಶ್ಚರ್ಯಕರವೆಂದರೆ, ಟೆಸ್ಲಾ ಮೋಟಾರ್ಸ್‌ನ (ಯುಎಸ್ ಮೂಲದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಿಕ್ ಕಾರ್ ಕಂಪನಿ) ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕರು ಕಳೆದ ಜೂನ್‌ನಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಎಲ್ಲಾ ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕಗೊಳಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು. “ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ನಾಯಕತ್ವವನ್ನು ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳಿಂದ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಪ್ರಪಂಚದ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಎಂಜಿನಿಯರ್‌ಗಳನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವ ಮತ್ತು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವ ಕಂಪನಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದ ಇದನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ. ಪೇಟೆಂಟ್ ಎನ್ನುವುದು ದೃಢವಾದ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿ ವಿರುದ್ಧ ಸಣ್ಣ ರಕ್ಷಣೆ ಎಂಬುದಾಗಿ ಇತಿಹಾಸವು ಪದೇ ಪದೇ ತೋರಿಸಿದೆ.” ಎಂದು ಅವರು ಬ್ಲಾಗ್‌ಪೋಸ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಬರೆದಿದ್ದಾರೆ.

ಟೆಸ್ಲಾ ಅವರ ಈ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ನೀವು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದೀರಾ? ಔಷಧೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಇದೇ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಾ?

ನಾವೀನ್ಯತೆಯು ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಗೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾದ ಸಮತೋಲನ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದಾಗುವ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಬದಲಾವಣೆಯು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿ ಆಗದಿದ್ದರೂ, ನಾವೀನ್ಯತೆ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಮ್ಮ ಯೋಗಕ್ಷೇಮವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ (R&D) ಉತ್ತೇಜಕಗಳು ಬಹುಶಃ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಉಚಿತ ಸವಾರಿಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವುದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿವೆ, ವಿಭಾಗ-20ರಲ್ಲಿ ನಾವು ಸ್ಪರ್ಧೆ ಮತ್ತು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯದ ನಡುವೆ ರಾಜಿಗಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ R&D ಸಂಯೋಜನೆಯಿಂದ ಪ್ರಮುಖ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳು ಹೊರಹೊಮ್ಮಿವೆ. ಐಫೋನ್ ಪರದೆಯ ಗಾಜನ್ನು ರಚಿಸಲು ಬಳಸುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಮಿಲಿಟರಿ ಸಂಶೋಧನೆಯಿಂದ

ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ, ಹೊಸ ಬೀಜ ಪ್ರಭೇದಗಳ ಪರಿಚಯದಿಂದಾಗಿ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆದಿದೆ. ಅನುವಂಶಿಕವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡಿಸಿದ (GM) ಹೈಬ್ರಿಡ್‌ಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ತನಕ, ಸಂಶೋಧನೆಯನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದವು: ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಲಾಭವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಒಮ್ಮೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದರೆ, ರೈತರು ತಾವೇ ಹೊಸ ಬೀಜವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ GM ಮಿಶ್ರತಳಿಗಳಿಗೆ (hybrid) ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಖರೀದಿ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಏಕೆಂದರೆ ಎರಡನೇ ಪೀಳಿಗೆಯ ಬೀಜಗಳು ಕಡಿಮೆ ಇಳುವರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಖಾಸಗಿ ಬೀಜ ಉತ್ಪಾದನಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಹೈಬ್ರಿಡ್‌ಗಳನ್ನು ಇಷ್ಟಪಡಲು ಇದು ಒಂದು ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಕಳೆದ 20 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಸ್ಯ ಜೈವಿಕತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕಂಪನಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಅನೇಕ ಹೊಸ ಹೈಬ್ರಿಡ್ ಬೀಜ ಪ್ರಭೇದಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಜೈವಿಕತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಮೂಲಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲಾದ ಕೀಟ-ಪ್ರತಿರೋಧಕ ಹತ್ತಿಯ ಕ್ರಾಂತಿಕಾರಿ ಮಿಶ್ರತಳಿಗಳು ಹತ್ತಿಯ ರಫ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಕಾರಣವಾಗಿವೆ. ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು R&D ನಡವಿನ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಸಮತೋಲನಕ್ಕೆ ಇದು ಮತ್ತೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ: ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಜೈವಿಕತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕಂಪನಿಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು “ಬೀಜಗಳ ಮೇಲೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ನಿಯಂತ್ರಣ”ಗಳು ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೇಲಿನ ರೈತರ ಅವಲಂಬನೆ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಸುಸ್ಥಿರತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕಳವಳವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿವೆ, ಆದರೆ ಹೊಸ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಭಾರತೀಯ ರೈತರ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿವೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಪ್ರಬಲ ಸಾಧನಗಳಾಗಿದ್ದರೂ, ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ಮಾನವ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ದೊಡ್ಡ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲವು ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳಿವೆ, ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಉಚಿತ ಸವಾರಿಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಅಥವಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಿಕ್ಕದಾಗಿರುವ ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆಯಿರುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ನಮಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

ಲಸಿಕೆಗಳ ವಿಚಾರವನ್ನು ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಿ. ಪೋಲಿಯೋದಂತಹ ರೋಗವನ್ನು ನಿರ್ಮೂಲನೆ ಮಾಡಲು ಲಸಿಕೆಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದು ಸುಸಂಗತ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರ ಇದನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು ಅಸಾಧ್ಯ. ಲಸಿಕೆಗಳ ಬೆಲೆ ಏನೇ ಇರಲಿ, ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲು ಅಸಮರ್ಥ ಅಥವಾ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದ ಕೆಲವು ಜನರು ಯಾವಾಗಲೂ ಇರುತ್ತಾರೆ. ರೋಗವು ಅಪರೂಪವಾಗಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಸಂಕ್ರಮಣದ ಸಾಧ್ಯತೆಯು ಕಡಿಮೆ ಎಂದು ಗ್ರಹಿಸಿದರೆ ಇದು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ರೋಗ ನಿರ್ಮೂಲನೆಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಇಲ್ಲದೆ ಮತ್ತು ಶುಲ್ಕವಿಲ್ಲದೆ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಲಸಿಕೆ ಹಾಕಲು ಸಂಯುಕ್ತ ಜಾಗತಿಕ ಪ್ರಯತ್ನದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ, ಇದಕ್ಕೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸರ್ಕಾರಗಳ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳ, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನೆರವಿನ ಸಂಘಟಿತ ಕ್ರಮದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಉದಾಹರಣೆಯಿದೆ. 2009ರಲ್ಲಿ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವರದಿಯಾದ ಒಟ್ಟು ಪ್ರಕರಣಗಳ ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಅಂದರೆ, 741 ಪೋಲಿಯೋ ಪ್ರಕರಣಗಳಿದ್ದವು, ಆದರೆ 13ನೇ ಜನವರಿ 2014ರಂದು, ಭಾರತವು ತನ್ನ ಕೊನೆಯ ವರದಿಯಾದ ಪೋಲಿಯೋ ಪ್ರಕರಣದಿಂದ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿತು ಮತ್ತು 28ನೇ ಮಾರ್ಚ್ 2014ರಂದು ಇದನ್ನು ವಿಶ್ವ ಆರೋಗ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಪೋಲಿಯೋ ಮುಕ್ತ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಿತು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪೋಲಿಯೋ ನಿರ್ಮೂಲನೆಗೆ 2.3 ಮಿಲಿಯನ್ ವ್ಯಾಕ್ಸಿನೇಟರುಗಳು ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ

ಸರ್ಕಾರ, ವಿಶ್ವ ಆರೋಗ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆ, ರೋಗ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ವಿಶ್ವಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಕ್ಕಳ ನಿಧಿ, ರೋಟರಿ ಇಂಟರ್ನ್ಯಾಷನಲ್ ಮತ್ತು ಗೇಟ್ಸ್ ಫೌಂಡೇಶನ್‌ನಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಆರ್ಥಿಕ ಬದ್ಧತೆಯ ಅಗತ್ಯವಿತ್ತು. ಪೋಲಿಯೊ ಈಗ ಪಾಕಿಸ್ತಾನ, ಅಫ್ಘಾನಿಸ್ತಾನ ಮತ್ತು ನೈಜೀರಿಯಾದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸ್ಥಾನಿಕವಾಗಿದೆ. ಆದರೂ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರಯಾಣದಿಂದಾಗಿ ವೈರಸ್, ಅವರ ಗಡಿಗಳಾದ್ಯಂತ ಹರಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಬದ್ಧತೆಗಳಿಲ್ಲದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದಾಗಿ, ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಲಸಿಕೆಗಳು ಸಹ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು. 1955ರಲ್ಲಿ ವಿಷಾಣುವಿಜ್ಞಾನಿ ಜೋನಾಸ್ ಸಾಲ್ಕ್ (1914-1995) ಎಂಬುವರು ಪಿಟ್ಸ್‌ಬರ್ಗ್ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಸ್ಕೂಲ್ ಆಫ್ ಮೆಡಿಸಿನ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾನವ ಬಳಕೆಗೆ ಸುರಕ್ಷಿತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾದ ಆರಂಭಿಕ ಪೋಲಿಯೊ ಲಸಿಕೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದರು. ಅವರು ಶೈಶವದ ಪಾರ್ಶ್ವವಾಯು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಫೌಂಡೇಶನ್‌ನ (ಈಗ ದಿ ಮಾರ್ಚ್ ಆಫ್ ಡೈಮ್ಸ್ ಬರ್ತ್ ಡಿಫೆನ್ಸ್ ಫೌಂಡೇಶನ್ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುವ) ಧನಸಹಾಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದರು. ಲಸಿಕೆ ಎಂದಿಗೂ ಪೇಟೆಂಟ್ ಪಡೆಯಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಸಾಲ್ಕ್‌ರವರು ಅದರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸಲಿಲ್ಲ.

10.9 ಸ್ಥಾನಿಕ ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು

ಕಾರುಗಳು ಮತ್ತು ಬಟ್ಟೆಗಳಂತಹ ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳು ಸ್ಥಾನಮಾನದ ಸಂಕೇತಗಳಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳ ಮಾಲೀಕರು ಅವುಗಳನ್ನು ಭಾಗಶಃ ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವುಗಳು ಇತರ ಜನರಿಗಿಂತ ಅವರನ್ನು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸುತ್ತವೆ.

ಬಹುಶಃ ನೀವು ಕಾರು ಅಥವಾ ಕೋಟ್ ಖರೀದಿಸುವಾಗ ನಿಮ್ಮ ಸಂಪತ್ತು ಮತ್ತು ಉನ್ನತ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವುದು ನಿಮ್ಮ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿರಬಹುದು. ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗದ ಸಂದರ್ಶನದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಸೂಯೆ, ಅಥವಾ ಮುಜುಗರ ಅಥವಾ ವಂಚಿತತೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತ ಅಗ್ಗದ ಸೆಕೆಂಡ್ ಹ್ಯಾಂಡ್ ಕೋಟ್‌ಗೆ ಸಂತುಷ್ಟರಾಗಬಹುದು. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞ ಮತ್ತು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರಾದ ಥೋಸ್ಪ್ರೀನ್ ವೆಬ್ಬೆನ್ (1857-1929) ಎಂಬುವರು ಮೊದಲನೆಯದನ್ನು ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರದರ್ಶನವಾಗಿ ಐಷಾರಾಮಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಎದ್ದುಕಾಣುವ ಬಳಕೆ ಎಂದು ವಿವರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ದುಬಾರಿಯಾಗಿರುವ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಮೌಲ್ಯಯುತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿತವಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವೆಬ್ಬೆನ್ ಸರಕುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವೆಬ್ಬೆನ್ ಸರಕುಗಳು ಸ್ಥಾನಿಕ ಸರಕುಗಳು ಎಂಬ ದೊಡ್ಡ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಅಂತಸ್ತು ಅಥವಾ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಆಧರಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಅವು ಸ್ಥಾನಿಕವಾಗಿವೆ, ಇವನ್ನು ಉನ್ನತ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಸ್ತರದವುಗಳೆಂದು ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸಬಹುದು. ಈ ಶ್ರೇಣಿಯಲ್ಲಿನ ನಮ್ಮ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳು ಏನೆಯ ಮೆಟ್ಟಿಲುಗಳಂತೆ, ಉನ್ನತ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಸ್ತರದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಸುತ್ತಲು ಒಂದು ಸ್ಥಾನಿಕ ಸರಕಿನ ನಿಶ್ಚಿತ ಮೊತ್ತ ಮಾತ್ರ ಇದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮಾರಿಯಾ ಎಂಬುವರು ತನ್ನ ಹೊಸ ಕೋಟ್‌ನಿಂದಾಗಿ ಏನೆಯ ಉನ್ನತ ಸ್ತರದಲ್ಲಿದ್ದರೆ, ಬೇರೆ ಯಾರಾದರೂ ಈಗ ಕೆಳ ಸ್ತರದಲ್ಲಿರಬೇಕು.

ಇತರ ಜನರ ಮೇಲಿನ ಸ್ಥಾನಿಕ ಸರಕುಗಳ ಪರಿಣಾಮವು ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಬಾಹ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ. ಅದರ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ನೋಡಲು, ಮಾರಿಯಾ ಮತ್ತು ಅವಳ ಸಹೋದರಿ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದೊಂದಿಗೆ ಹೊಸ ಪಟ್ಟಣಕ್ಕೆ ಸ್ಥಳಾಂತರಗೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸೋಣ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕುಟುಂಬವು ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆ ಅಥವಾ ಅತ್ಯಂತ ಸಾಧಾರಣವಾದ ಮನೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಚಿತ್ರ-7ರಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಎರಡೂ ಕುಟುಂಬಗಳು ಸೀಮಿತ ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಇಬ್ಬರೂ ಸಾಧಾರಣವಾದ ಮನೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರೆ ಉತ್ತಮ. ಇಬ್ಬರೂ ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರೆ, ಅವರ ಬಜೆಟ್‌ನ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಯು ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಮಾರಿಯಾ ಅಂತಸ್ತಿನ ಪ್ರಜ್ಞೆಯುಳ್ಳವಳು ಎಂದು ನಮಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ತಿಳಿದಿದೆ ಮತ್ತು ಜೀವನಶೈಲಿಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ, ಎರಡು ಕುಟುಂಬಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿವೆ: ಸ್ಮಿತ್ ಕುಟುಂಬವು ಅತ್ಯಂತ ಸಾಧಾರಣ ಮನೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ, ಜೋನ್ಸ್‌ರವರ ಕುಟುಂಬ ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ ಆ ಕುಟುಂಬವು ಉನ್ನತ ಅಂತಸ್ತಿನ ಭಾವನೆಯ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಸ್ಮಿತ್‌ರವರ ಕುಟುಂಬವು ದುಃಖದ ಭಾವನೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ-7, ಜೋನ್ಸ್‌ರೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧೆ

		Jones	
		MODEST	LUXURY
Smiths	MODEST	2	2.5
	LUXURY	0.5	1

ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯು ಕೈದಿಗಳ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಯ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೀವು ಕಾಣಬಹುದು. ಜೋನ್ಸ್‌ರವರು ಏನೇ ಮಾಡಿದರೂ, ಸ್ಮಿತ್‌ರವರು ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆಯೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಮನಃಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಎರಡೂ ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ, ಐಷಾರಾಮಿ ಆಯ್ಕೆಯು ಪ್ರಬಲವಾದ ತಂತ್ರವಾಗಿದೆ. ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿರುವಂತೆ ಅವರು ತಲಾ 1ರ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತಾರೆ, ಆದರೆ ಈ ಫಲಿತಾಂಶವು ಪರೇಟೊ ಅದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಸಾಧಾರಣ ಮನೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದರೆ ಆ ಎರಡೂ ಕುಟುಂಬಗಳು ಉತ್ತಮ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತಿದ್ದವು. ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆಯನ್ನು ಆರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಒಂದು ಕುಟುಂಬ ಮತ್ತೊಂದರ ಮೇಲೆ ಹೊರಿಸುವ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚವೇ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಮಾರಿಯಾಳ ಕುಟುಂಬವು ಖರೀದಿಸುವ ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆಯ ಬೆಲೆಯು ಆ ಖರೀದಿಯಿಂದ ಆಕೆಯ ಸಹೋದರಿಯ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ಉಂಟಾಗುವ ಸ್ಥಾನಿಕ ಬಾಹ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿನ ಪಾವತಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಮರಿಯಾ ಐಷಾರಾಮಿ ಮನೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಪರೇಟೊ ಅದಕ್ಷತೆಯ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಅವರು ಏನು ಮಾಡಬಹುದು? ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಪರಿಹಿತಚಿಂತನೆಯು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂಬ ವಿಷಯವನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ-4ರಿಂದ ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ, ಆದರೆ ಈ

ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಮನೆಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಪರಹಿತಚಿಂತನೆಯಿಲ್ಲ. ಕೋಸ್‌ರವರು ನೀಡಿರುವ ಸಲಹೆಯಂತೆ, ಒಂದು ಕುಟುಂಬವು ಉತ್ತಮ ಮನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಪ್ರಬಲ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರವನ್ನು ವಿನಯಶೀಲಗೊಳಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪಾವತಿಯೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಕುಟುಂಬದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಈ ರೀತಿಯ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ಇಚ್ಛಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಹೀಗಾಗಿ ಮಾರಿಯಾ ಮತ್ತು ಅವಳ ಸಹೋದರಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ “ಜೋನಿಸ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುವುದು” ಎಂಬ ಸಮಸ್ಯೆಯು ಏಕೆ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆಯೆಂದರೆ, ಜನರು ತಮ್ಮ ಬಳಿ ಇರುವ ವಸ್ತುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಇತರ ಜನರು ಹೊಂದಿರುವ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಅನುರೂಪದವಾದವುಗಳು ತಮ್ಮ ಬಳಿ ಇವೆಯೇ ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವೆಬ್‌ನ ಪರಿಣಾಮ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎರಡು ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ವೆಬ್‌ನ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ:

1. ಶ್ರೀಮಂತರು ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾಗವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಜನರು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಯುಎಸ್ ದೇಶವು ಜರ್ಮನಿ, ಫ್ರಾನ್ಸ್, ಸ್ವೀಡನ್ ಮತ್ತು ನೆದರ್ಲ್ಯಾಂಡ್ ದೇಶಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೆಲಸದ ಸಮಯವನ್ನು ಮತ್ತು ಅತ್ಯಂತ ಶ್ರೀಮಂತರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯದ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಶ್ರೀಮಂತರು “ಜೋನಿಸ್‌ಗಳು. ಜನರು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಜೀವನವನ್ನು ತೂಗಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಜೋನಿಸ್‌ಗಳು ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಜನರು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ಶತಮಾನದ ಹಿಂದೆ ಅಮೆರಿಕಾದ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಈಗ ಹೆಸರಿಸಲಾದ ಯಾವುದೇ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಗಂಟೆಗಳ ಕಾಲ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಕಳೆದ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಶ್ರೀಮಂತರಿಗೆ ಹೋಗುವ ಆದಾಯದ ಪಾಲು ಈ ಎಲ್ಲಾ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕುಸಿಯಿತು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಅಸಮಾನ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದ್ದ ಸ್ವೀಡನ್, (ಈ ಮಾಪನದಿಂದ) ಅತ್ಯಂತ ಸಮಾನವಾದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿತು.

2. ಒಂದು ರಾಷ್ಟ್ರವು ಶ್ರೀಮಂತವಾಗುತ್ತಿದ್ದಂತೆ, ಅದರ ಜನರು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ತಮ್ಮ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಸಂತೋಷವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಸಂತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಉತ್ತರಿಸುವುದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸಂತೋಷವನ್ನು ಮಾಪನ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, “ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ನೀವು ಇಂದಿನ ದಿನಮಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಏನು ಹೇಳುತ್ತೀರಿ?” ಎಂಬಂತಹ ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ 1ರಿಂದ (ತುಂಬಾ ಸಂತೋಷವಾಗಿಲ್ಲ) 3ರವರೆಗಿನ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳೊಂದಿಗೆ (ತುಂಬಾ ಸಂತೋಷವಾಗಿದೆ) ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಉತ್ತರದಿಂದ ಸಂತೋಷವನ್ನು ಅಳೆಯುತ್ತಾರೆ. 1973 ಮತ್ತು 2004ರ ನಡುವೆ USನಲ್ಲಿ ತಲಾವಾರು ನೈಜ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯವು ಬಹುತೇಕ ದ್ವಿಗುಣಗೊಂಡಿದೆ. ಆದರೆ ಸಂತೋಷವು 2ಕ್ಕಿಂತ ಸ್ವಲ್ಪ ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದು, ಅಷ್ಟೇನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ತರಕ್ಕೆ ತಲುಪಲಿಲ್ಲ. ಅಮೆರಿಕನ್ನರು ಹಣದ ಮೇಲಿನ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡರು ಎಂದೇನೂ ಅಲ್ಲ. USನಲ್ಲಿ, ಎಲ್ಲೆಡೆಯಂತೆ, ಜನರು ತಮ್ಮ ವೇತನದಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆಯನ್ನು ಪಡೆದಾಗ ಅಥವಾ ತಮ್ಮ ಕೆಲಸವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಾಗ ಅದು ವರದಿಯಾದ ಸಂತೋಷದ ಮೇಲೆ ದೊಡ್ಡ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಪರಿಚಯಸ್ಥರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರು ಅದೇ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದ್ದರೆ, ನಮ್ಮ ಆದಾಯದಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಯು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಇಡೀ ರಾಷ್ಟ್ರವು

ಶ್ರೀಮಂತವಾದಾಗ, ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂತೋಷದ ಮೇಲೆ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮವು ಮಾಮೂಲಿನದಾಗಿರುತ್ತದೆ (ಒಂದು ವೇಳೆ ಇದು ಆಗಿದ್ದೇ ಆದರೆ).

ಇದು ವೆಬ್ಲೆನ್ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆ-ಮಾರಿಯಾ, ತನ್ನ ಸಹೋದರಿಯು ಒಂದು ಸಾಧಾರಣ ಮನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ತಾನು ಸಹ ಸಾಧಾರಣ ಮನೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಂತೋಷವಾಗಿರುತ್ತಾಳೆ. ವೆಬ್ಲೆನ್ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ಸುಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುವವರ ಎದ್ದುಕಾಣುವ ಅನುಭೋಗವು ಸ್ಥಾನಿಕ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕೆಡುಕಾಗಿರುತ್ತದೆ: ಇದನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರಿರುವ ಸ್ವಂತ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿನ ಅವರ ತೃಪ್ತಿಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಚರ್ಚೆ 8: ವೆಬ್ಲೆನ್ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿ

ವೆಬ್ಲೆನ್ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವೈಫಲ್ಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರವು ನೀತಿಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಾ? ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅವು ಏನಾಗಿರಬಹುದು?

10.10 ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ

ನಾವು ಕಾಳಜಿವಹಿಸುವ ಯಾವುದನ್ನಾದರೂ ಒಳ್ಳೆಯದು (ಅಥವಾ ನಾವು ಇಷ್ಟಪಡದಿದ್ದರೆ, ಕೆಟ್ಟದ್ದು) ಎಂದು ಕರೆಯಬಹುದು. ಜನರ ನಡುವೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು (ಮತ್ತು ಕೆಟ್ಟದ್ದನ್ನು) ಹೇಗೆ ಹಂಚಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಎಂಬುದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ. ಹಂಚಿಕೆಯ ಒಂದು ವಿಧಾನವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರ. ಇಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 6ರಿಂದ 10ರವರೆಗಿನ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಏನು ಕಲಿತಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳೋಣ:

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಎ: ನಾವು ಕಾಳಜಿವಹಿಸುವ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದರೆ, ಸರಕುಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಿದ ದಕ್ಷತೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಎಲ್ಲಾ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳಿವೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಬಿ: ಆದರೆ ಇದು ಹೆಚ್ಚು ಉಪಯೋಗವಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದು.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಎ: ಹೌದು. ನೀನು ಹೇಳುತ್ತಿರುವುದು ಸರಿ, ಆದರೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಕನಿಷ್ಠಪಕ್ಷ ಸರಕುಗಳ ಕೊರತೆಯ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಜನರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಅಥವಾ ಅಗ್ಗದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆವಿಷ್ಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಬಿ: ಇಲ್ಲಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆ ಏನೆಂದರೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವೇ ಇರದ ಸಾಕಷ್ಟು ಸರಕುಗಳಿವೆ. ಮೀನುಗಾರರ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ - ಅವರು ಸಮುದ್ರದಲ್ಲಿನ ನೀರಿನ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ, ಆದರೆ ಇದಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳಿವೆ ಎಂಬುದು ಇದರ ಅರ್ಥ. ಹಾಗಾದರೆ R&D ಬಗ್ಗೆ ಏನು? ನಿಮಗೆ ಹೊಸ ಜ್ಞಾನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ, ಆದರೆ ಅದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಎ: ಹೌದು, ಆದರೆ ಕೋಸರವರ ಸಲಹೆ ಮುನ್ನೆಲೆಗೆ ಬರುವುದು ಇಲ್ಲಿಯೇ. ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ನೀವು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ನೆಲೆಗೊಳಿಸುತ್ತೀರಿ, ಸರಕುಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯು ಅಸಮರ್ಥವಾದಾಗ, ಜನರು ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಬಿ: ಇದು ಕೆಲವು ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಬಹುದೆಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ. ಆದರೆ ಸದಾ ಸಂಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಬರೆಯುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ರಸ್ತೆ ದಟ್ಟಣೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿಹರಿಸುವುದನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ. ರಸ್ತೆಗಳು ಖಾಸಗಿ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿದ್ದರೇಕೆ ಎಂದು ನೀವು ವಾದಿಸುತ್ತೀರಿ ಎಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಎ: ಬಹುಶಃ ಇದ್ದರೂ ಇರಬಹುದು. ಆದರೆ ನೀರಾವರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಅಥವಾ open source software ಅನ್ನು ಬರೆಯುವಂತಹ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಇತರ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಜನರು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಬಹುಶಃ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ಉತ್ತರವಲ್ಲ. ಏನೇ ಆಗಲಿ, ನಾವು ಮುಖ್ಯವಾದದ್ದನ್ನು ಮರೆತಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಬಿ: ನ್ಯಾಯೋಚಿತತೆಯೇ?

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಎ: ಹೌದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದರೆ ಅದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಅದ್ಭುತವಾಗಿದೆ, ಆದರೆ ಅವುಗಳು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ವಿತರಿಸಲು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಬಹುಶಃ ಅದು ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ದೊಡ್ಡ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಯಾಗಿದೆ.

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಕೆಲವು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ, ಕೆಲವು ಜನರು ಏಕೆ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಇತರರು ಏಕೆ ಬಡವರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಅದು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಇಕೋನೋಮಿಯಾದ ಕಥೆಯಿಂದ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವರು ದತ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಇತರರು ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಅಸಮಾನತೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ನಾವು ವಿಭಾಗ-19ರಲ್ಲಿ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ವಾಪಸ್ಸಾಗೋಣ.

ಆದರೆ ಮೇಲಿನ ಸಂಭಾಷಣೆಯು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಳಸುವ ಸಾಧನವನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ನಾವು "ಆದರ್ಶ" ಪ್ರಪಂಚವೊಂದನ್ನು (ಬಹುಶಃ ಒಂದು ದುಃಸ್ವಪ್ನ ಪ್ರಪಂಚ) ಉಹಿಸುತ್ತೇವೆ, ಇದರಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಳಜಿವಹಿಸುವ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ (ಮೇಲಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾದವುಗಳು) ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ

ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಹಣಕಾಸು ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು ಉಪಯುಕ್ತವಾದ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಬಹುದು: ಅಂತಹ ಪ್ರಪಂಚವು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯ ಅಥವಾ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಇದು ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸರಕುಗಳ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕೊರತೆ ಅಥವಾ ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ ಅಥವಾ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿರಬಹುದಲ್ಲದೆ, ಯಾವ ಪರಿಹಾರಗಳು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವೆಂದು ಯೋಚಿಸಲು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮೇಲಿನ ಸಂಭಾಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಮೀನುಗಾರನ ಬಗ್ಗೆ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಬಿ ಹೇಳುತ್ತಿರುವುದು ನಿಜ: ಬಾಹ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥೈಸುವ ಒಂದು ವಿಧಾನವೆಂದರೆ, ಒಂದು ವೇಳೆ ಮೀನುಗಾರ ಮತ್ತು ತೋಟದ ಮಾಲೀಕರು ಶುದ್ಧ ನೀರಿನ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇದ್ದರೆ, ಅದು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುತ್ತದೆ. ಕೆರಿಬಿಯನ್ ಮೀನುಗಾರರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅದು ಬಹುಶಃ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಲ್ಲ, ಆದರೆ ಇಂಗಾಲದ ಹೊರಸೂಸುವಿಕೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ವಿಭಾಗ-20ರಲ್ಲಿ ನೋಡುತ್ತೇವೆ.

ಚಿತ್ರ-8, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯದ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳು

ಸಮಸ್ಯೆಯ ವಿಧ	ನಿರ್ಧಾರ	ಇದು ಇತರರ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ	ವೆಚ್ಚ ಅಥವಾ ಪ್ರಯೋಜನ?	ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ (ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ತಪ್ಪು ಹಂಚಿಕೆ)
ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕು	ಸಂಸ್ಥೆಯು ಆರ್ & ಡಿಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ	ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಲಾಭಗಳಿಸಬಹುದು	ಬಾಹ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನ	ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ R&D
ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕೆಡುಕು	ನೀವು ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿಮಾನವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ	ನೀವು ಜಾಗತಿಕ ಇಂಗಾಲದ ಹೊರಸೂಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತೀರಿ	ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ	ವಿಮಾನಗಳ ಅತಿಯಾದ ಬಳಕೆ
ಋಣಾತ್ಮಕ ಬಾಹ್ಯತೆ (ಬಾಹ್ಯ ಅಲಾಭಕಾರಿ ಸ್ಥಿತಿ)	ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೀಟನಾಶಕವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದು, ಅದು ಜಲಮಾರ್ಗಗಳಿಗೆ ಹರಿಯುತ್ತದೆ	ಮೀನುಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಹಾನಿ	ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ	ಕೀಟನಾಶಕಗಳ ಅತಿಯಾದ ಬಳಕೆ ಮತ್ತು ಬಾಳೆಹಣ್ಣಿನ ಅತಿಯಾದ ಉತ್ಪಾದನೆ

ಧನಾತ್ಮಕ ಬಾಹ್ಯತೆ (ಬಾಹ್ಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆ)	ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ	ಕೆಲಸಗಾರನು ನೌಕರಿಯನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಿದರೆ ಮತ್ತೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಲಾಭವಾಗುತ್ತದೆ	ಬಾಹ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನ	ತುಂಬಾ ತರಬೇತಿ	ಕಡಿಮೆ
ಸಾಮಾನ್ಯ ಆಸ್ತಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲ	ನೀವು ಕಾರಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತೀರಿ	ರಸ್ತೆಯ ಇತರೆ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ದಟ್ಟಣೆ	ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ	ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಸ್ತೆಗಳ ಅತಿಯಾದ ಬಳಕೆ	
ಅಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಂದ	ನಿಗದಿತ ವೇತನದ ನಿಟ್ಟಿನ ಉದ್ಯೋಗಿ ಎಷ್ಟು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾನೆ	ಕಠಿಣ ಪರಿಶ್ರಮವು ಅವಳ ಉದ್ಯೋಗದಾತರ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ	ಬಾಹ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನ	ಕೆಲಸವನ್ನು ಕುರಿತ ಪ್ರಯತ್ನ ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ	

ಈ ಮೇಲಿನ ಚಿತ್ರ-8, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯದ ಕೆಲವು ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕೆಟ್ಟ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ನಾವು ಈ ಹಿಂದೆ ಈ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿದ್ದೇವೆ: ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಗುಂಪಿನ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಒಂದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವಂತೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕೆಟ್ಟದ್ದು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ದುಬಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಈ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಸಮಸ್ಯೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕೊರತೆಯಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸುವ ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚ ಅಥವಾ ಲಾಭಗಳಿವೆ. ಬಾಳೆ ಬೆಳೆಗಾರರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿನಂತೆ, ಜನರು ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಿದ್ದರೆ, ಅವರ ನಿರ್ಧಾರದ ಖಾಸಗಿ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಕೆಳಗಿದ್ದು, ಸಾಮಾಜಿಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ, ದುಬಾರಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು (ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳು, ಅಥವಾ ವೀಮೊಕಿಲ್) ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಖರೀದಿಸಲು ಅವರನ್ನು ಪ್ರವೃತ್ತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ನಾವು ಬಾಹ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಇದೇ ರೀತಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು: ಸರಕುಗಳ ಖಾಸಗಿ ಲಾಭವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಿಂತ ಕೆಳಗಿರುವಾಗ, ಜನರು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 8ರಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಲು ಹಲವಾರು ಮಾರ್ಗಗಳಿವೆ. ಜನರು ಇತರರ ಮೇಲೆ ತಮ್ಮ ಕ್ರಿಯೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸದ ಕಾರಣ ಅವೆಲ್ಲವೂ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ. ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಇದು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಾವು ಹೇಳಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ಪ್ರಯತ್ನ. ಇದರರ್ಥ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸೃಜಿಸುವ ಅಥವಾ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಮಾಡುವ ಯಾರಾದರೂ ಇತರರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವಿಲ್ಲದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಸಮರ್ಥ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂಬ ವಿಷಯ ಕೋಸ್‌ನಿಂದ ನಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ನಮ್ಮ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಕಾಣೆಯಾದಾಗ, ಅಪೂರ್ಣವಾಗಿದ್ದಾಗ ಅಥವಾ ಅಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದಾಗ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು

ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ ಎಂದು ನಾವು ಹೇಳಬಹುದು. ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಲಾಭವನ್ನು ನಾವೀನ್ಯತೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಲು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಾಹ್ಯ ವೆಚ್ಚದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ನೆರೆಹೊರೆಯವರ ಮನೆಯನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸುವ ಬೆಂಕಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಣೆಗಾರನನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ಕ್ರಿಯೆಗಳು ನಿಮ್ಮ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದರೆ, ನೀವು ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಮೊಕದ್ದಮೆ ಹೂಡಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಕಾನೂನು ಸ್ಥಾಪಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನ್ಯಾಯಾಂಗ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿದರೆ ಮತ್ತು ದುಬಾರಿಯಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಸಂಬಂಧಿತ ಒಪ್ಪಂದವು ಪರಿಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಕಾನೂನಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಡದ ಅನೇಕ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೆರೆಹೊರೆಯವರ ಮೇಲೆ ಶಬ್ದದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಮತ್ತು ಗಾಳಿಬೀಸುವ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಆವು ಮಳೆ ಬೀಳಬಹುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಲಯ ಅಥವಾ ಪರಿಸರ ನಿಯಮಗಳಿಂದ ಇದು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡದಿದ್ದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯು ಇತರರ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸುವ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭದಾಯಕವೆಂದು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆಯು ತಪ್ಪು ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತದೆ: ಅಂದರೆ ಈ ಬೆಲೆಯು ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು ಎಷ್ಟು ದುಬಾರಿಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಿ ಹೇಳುತ್ತದೆ (understate). ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ನೆರೆಹೊರೆಯವರು ಮತ್ತು ಗಾಳಿಬೀಸುವ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸಲಾದ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಚರ್ಚೆ 9: ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ

ಕೆಳಗಿನ ನಿರ್ಧಾರಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜಿತವಾಗಿರುವ ಸಂಭವನೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಚಿತ್ರ-8ರಂತೆ ಕೋಷ್ಟಕವನ್ನು ರಚಿಸಿ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಯಾವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಅಥವಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಕಾಣೆಯಾಗಿವೆ ಅಥವಾ ಅಪೂರ್ಣವಾಗಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೀವು ಗುರುತಿಸಬಹುದೇ?

1. ನೀವು ಐಷಾರಾಮಿ ಡಿಸ್ಲೈನರ್ ಉಡುಪನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತೀರಿ.
2. ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಮಗುವಿಗೆ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ರೋಗದ ವಿರುದ್ಧ ದುಬಾರಿ ಲಸಿಕೆಯನ್ನು ಹಾಕುತ್ತೀರಿ.
3. ನೀವು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಎರವಲು ಪಡೆದ ಹಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಅಪಾಯಕಾರಿ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಬಳಸುತ್ತೀರಿ.
4. ಒಟ್ಟಾಗಿ ಚಲಿಸುವ ಮೀನುಗಾರಿಕಾ ದೋಣಿಗಳು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ದೇಶದ ಅತಿಯಾದ ಮೀನುಗಾರಿಕೆಯ ಕರಾವಳಿ ನೀರಿನಿಂದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನೀರಿಗೆ ಚಲಿಸುತ್ತವೆ.
5. ನಗರ ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣವು ರಾತ್ರಿ-ಸಮಯದ ನಿರ್ಗಮನಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅದರ ಪ್ರಯಾಣಿಕರ ವಿಮಾನಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

6. ನೀವು ವಿಕಿಪೀಡಿಯ ಪುಟಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತೀರಿ.

7. ಪರಮಾಣು ಸಮ್ಮಿಲನದ ಸಂಶೋಧನೆಯಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

10.11 ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು, ನೈತಿಕತೆ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಪರಿಪಾಠ ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರಗಳಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದಂತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ವಿಸ್ತರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಲ್ಲ, ಆದರೆ ಅದು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನಾವು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅನುಮತಿಸಬಾರದು ಎಂದು ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೇವೆ, ಸಮಾಜಗಳು ಅವು ಅನುಮತಿಸುವ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲಿಸುವ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅಥವಾ ಸರತಿ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಲಾಟರಿಗಳ ಮೂಲಕ ಹಂಚಬಹುದು. ಹಾಗಾದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಗಡಿಗಳು ಎಲ್ಲಿರಬೇಕು?

ಜುದಾಯಿಸಂ, ಕ್ರಿಶ್ಚಿಯನ್ ಧರ್ಮ ಮತ್ತು ಇಸ್ಲಾಂ ಸೇರಿದಂತೆ ಹಲವಾರು ಧಾರ್ಮಿಕ ಸಂಪ್ರದಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ನೀಡುವುದನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಶ್ರೀಮಂತ ಸಾಲದಾತರು ಬಡ ಸಾಲಗಾರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಬಲರಾಗಿದ್ದರು ಎಂಬುದು ಒಂದು ನೈತಿಕ ಸಮರ್ಥನೆಯಾಗಿದೆ. ಕ್ಯಾಥೋಲಿಕ್ ದೇವತಾಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರಾದ (ನಂತರದಲ್ಲಿ ಸಂತ) ಥಾಮಸ್ ಅಕ್ವಿನಾಸ್‌ರವರ (1225-74) ಪ್ರಕಾರ: “ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಒತ್ತಡದಿಂದಾಗಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತಾನೆಯೇ ಹೊರತು, ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದಲ್ಲ. ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡದ ಸಾಲದಾತರಿಂದ ಎರವಲು ಪಡೆಯುವ ಅಗತ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಆತನು ಒತ್ತಾಯಕ್ಕೊಳಪಡುತ್ತಾನೆ. ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬೊಲೊಗ್ನಾ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರು ತಮ್ಮ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ನೀಡುವುದನ್ನು ಆತನು ಅನುಮೋದಿಸುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.

ಯುಜ್ಜೆರಿಯೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದ ಬಡ್ಡಿ ವಸೂಲಿಯು ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಯುರೋಪಿನಲ್ಲಿ ಪಾಪವೆಂದು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿತ್ತು, ಇದು ಫ್ಲಾರೆನ್ಸ್, ವೆನಿಸ್, ಜಿನೋವಾ ಮತ್ತು ಇತರ ಶ್ರೀಮಂತ ಇಟಾಲಿಯನ್ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಉಣ್ಣೆ, ಬಟ್ಟೆ, ಚರ್ಮ, ಗೋಧಿ, ಲೋಹಗಳು, ಆಭರಣಗಳು, ಚಿತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಮಸಾಲೆ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಯುರೋಪ್ ಮತ್ತು ಮೆಡಿಟರೇನಿಯನ್ ಆದ್ಯಂತ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ತಂದಿತು. ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ದೂರದವರೆಗೆ ರವಾನಿಸಬೇಕಿತ್ತು ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳು ತಮ್ಮ ದೂರದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ತಲುಪಲು ಆರು ತಿಂಗಳು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ತಗುಲುತ್ತಿತ್ತು. ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಕಾಯುತ್ತಿರುವಾಗ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಾಲದ ಅಗತ್ಯವಿತ್ತು, ಆದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಯಾವುದೇ ಉತ್ತೇಜಕಗಳಿರಲಿಲ್ಲ. ಆಗ ಅವರು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಸುಲಭಗೊಳಿಸಲು ಆಧುನಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಮೂಲವೆನಿಸಿದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದರು. ಬಡ್ಡಿ ವಸೂಲಿಯು ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವ ಒಂದು

ಮಾರ್ಗವೆಂದರೆ ವಿನಿಮಯದ ಪತ್ರ: ಇದು ಸಾಲಗಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನಾಂಕದಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದಾಗಿ ಭರವಸೆ ನೀಡುವ ಪತ್ರವಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಯಾವುದೇ ಒಪ್ಪಿತ ಬೆಲೆಗೆ ಖರೀದಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು. ಇನ್ನೊಂದು ಮಾರ್ಗ ಯಾವುದೆಂದರೆ ಸಾಲದಾತರಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲನ್ನು (ಬಡ್ಡಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ) ಅಥವಾ ಲಾಭಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲನ್ನು ನೀಡುವುದು.

ಖಾಸಗಿ ಆಸ್ತಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸೇರಿದ (common) ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮಾನವನ ಇತಿಹಾಸದಾದ್ಯಂತ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಬಹುತೇಕವಾಗಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸೇರಿದ ಸರಕನ್ನಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ವಾಮ್ಯದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕಿನ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು: ಅಂದರೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರಿಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಹೆಚ್ಚುವುದಿಲ್ಲ. ಅರಣ್ಯಗಳು, ಜಾನುವಾರುಗಳು ಮೇಯುವ ಭೂಮಿ ಅಥವಾ ನೀರಾವರಿ ಯೋಜನೆಗಳಂತಹ ಸಹಭಾಜಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಮುದಾಯಗಳು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದೆಂದು ನಾವು ವಿಭಾಗ-4ರಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ರಸ್ತೆಯ ಜಾಲಕ್ಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರವೇಶವಿದೆ ಹಾಗೂ ರಸ್ತೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಳೀಯ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸರ್ಕಾರವು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಕರಾವಳಿ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು (ನಾವು ಇದನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಜಲ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ) ಮೀರಿ ಸಮುದ್ರಕ್ಕೆ ಮುಕ್ತ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಜೊತೆಗೆ, ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಮೀನು ದಾಸ್ತಾನುಗಳು ಮತ್ತು ಖನಿಜ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತವೆ.

ಆರೋಗ್ಯದ ಕಾಳಜಿ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣವು ಒಂದೇ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳಲ್ಲ, ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಿಂದ ಎಲ್ಲಾ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ (ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ) ಉಚಿತವಾಗಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಮತ್ತು ತತ್ವಜ್ಞಾನಿಗಳು ಶಿಕ್ಷಣದ ಪ್ರವೇಶವು ಒಂದು ಹಕ್ಕು ಎಂದು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ; ಅದನ್ನು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸಮಾನವಾಗಿ ಒದಗಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅದು ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಇಚ್ಛೆ ಅಥವಾ ಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರಬಾರದು. ಇದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞ ಜೇಮ್ಸ್ ಟೋಬಿನ್ (1918-2002) ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮತಾವಾದ ಎಂದು ಕರೆದಿರುವುದರ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ: ಇಲ್ಲಿ ನೈತಿಕ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಾನವಾಗಿ ವಿತರಿಸಬೇಕು ಎಂಬ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವಿದೆ. ಈ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅರ್ಹ ಸರಕುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ ಹೆಚ್ಚು ವಿವಾದಾಸ್ಪದವಾಗಿದೆ. ಕೆಲವು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಕಾಶವು ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಕ್ಷಮತೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರಬೇಕು ಎಂಬ ಸ್ಪಷ್ಟ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಒಮ್ಮತವಿದೆ. ಇತರರಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾಗಿ ಖಾಸಗಿ ಸೇವೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಈ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗೆ ಕ್ಷೌರ ಅಥವಾ ಕಾರ್ ರಿಪೇರಿ ಮಾಡುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕಾನೂನಿನ ಮೂಲಕ ನಾವು ನಿಷೇಧಿಸುವ ಕೆಲವು ವಹಿವಾಟುಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಇವೆ, ಏಕೆಂದರೆ ನಮ್ಮ ವರ್ತನೆಗಳು ಬದಲಾಗಬಹುದಾದರೂ ಅವುಗಳು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಲ್ಲ ಎಂದು ನಾವು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಇಟಾಲಿಯನ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಬಡ್ಡಿ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಗಂಭೀರವಾದ ಅನುಮಾನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು, ಆದರೆ ಗುಲಾಮರ ವ್ಯಾಪಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಮುಜುಗರವಿರಲಿಲ್ಲ.

ಗುಲಾಮರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಆಗ ಸ್ಥಾಪಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿತ್ತು; ಆದರೆ ಇಂದು ಇದು ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಮಾನವ ಹಕ್ಕುಗಳ ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಘೋಷಣೆಯ ಅನುಚ್ಛೇದ-4ರ ಪ್ರಕಾರ “ಯಾರನ್ನೂ ಗುಲಾಮರನ್ನಾಗಿ ಅಥವಾ ದಾಸ್ಯದಲ್ಲಿ ಇರಿಸಬಾರದು; ಗುಲಾಮಗಿರಿ ಮತ್ತು ಗುಲಾಮ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅವುಗಳ ಎಲ್ಲಾ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ.”

ಇದು ಅಪಹರಣ ಮತ್ತು ಜನರ ಕಳ್ಳಸಾಗಣೆಯನ್ನು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವಾಗಿಸುತ್ತದೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ; ಇದರರ್ಥ ನೀವು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಗುಲಾಮಗಿರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ನೀವು ಮಾನವ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದೀರಿ, ಆದರೆ ನೀವು ಅದನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ನೀವು ಅದನ್ನು ಉದ್ಯೋಗದಾತರಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆಗೆ ನೀಡಬಹುದು, ಆದರೆ ಅದರ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ನೀವು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ; ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ನೀವು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೀರಿ. ಉದ್ಯೋಗದ ಕಾನೂನುಗಳು ಹೊರಬರಲು ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟಕರವಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳ (ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿ ಗುಲಾಮಗಿರಿ) ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಚರ್ಚೆ 10: ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಗುಲಾಮಗಿರಿ

ಉತ್ತಮ ತಿಳುವಳಿಕೆಯುಳ್ಳ, ವಿವೇಕಯುತ ವಯಸ್ಕ, ಸಾಕಷ್ಟು ಆದಾಯದೊಂದಿಗೆ, ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುಲಾಮನಾಗಲು ತನ್ನನ್ನು ತಾನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ತಾನು ಕೇಳುವ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಿರುವ ಖರೀದಿದಾರನನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. (ತನ್ನನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವವನು ಪಾವತಿಸುವ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಗುಲಾಮನು ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಅವರ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ನೀಡುತ್ತಾನೆ.) ಗುಲಾಮನ ಭಾವೀ ಮಾಲೀಕನು ಕಾನೂನಿಗೆ ಬದ್ಧನಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಭಾವೀ ಗುಲಾಮನಿಗೆ ಹೊಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಆತನನ್ನು ಕಠಿಣವಾಗಿ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಭಾವೀ ಗುಲಾಮನು ತನ್ನನ್ನು ತಾನೇ ಮಾರಿಕೊಂಡರೆ, ಅದರ ಫಲಿತಾಂಶವು ಪರೇಷೋ ದಕ್ಷತೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆಯೇ? ಅಂತಹ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿರಬೇಕು ಎಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಾ?

ಶಿಶುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ವಿಭಿನ್ನ ವಿಷಯವೆನಿಸಿದೆ. ದತ್ತು ಪಡೆಯಲು ಪೋಷಕರು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಮಗುವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಲು ಸುಸ್ಥಾಪಿತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿವೆ, ಆದರೆ ಕಾನೂನುಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪೋಷಕರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ತಡೆಯುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರು ದತ್ತು ಪಡೆಯುವುದು ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಬಾರದು ಎಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕನಿ ಮಾರಾಟ ಮಾನವ ಅಂಗಗಳ ಮಾರಾಟದ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರು ಅದೇ ರೀತಿ ಯೋಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅಂತಹ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಪ್ರವೇಶಿಸಿದರೆ ಏಕೆ ತಡೆಯಬೇಕು? ಅವರು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತರಾಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು ಎಂದು ನಾವು ಭಾವಿಸುವುದು ಇದರ ಒಂದು ಕಾರಣವಾಗಿರಬಹುದು. ಜನರು ಬಡತನದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅವರು ಪರಿಗಣಿಸದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರಭಾವಯುತವಾಗಿ

ಒತ್ತಾಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ನಂತರ ವಿಷಾದಿಸಬಹುದು. ಎರಡನೆಯ ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಮಗುವಿಗೆ ಅಥವಾ ದೇಹವೊಂದರ ಭಾಗಕ್ಕೆ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವುದು ಮಾನವ ಘನತೆಯ ತತ್ವವನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬ ನಂಬಿಕೆ. ಇದು ಇತರರ ಬಗೆಗಿನ ನಮ್ಮ ಮನೋಭವವನ್ನು ಕೆಡಿಸುತ್ತದೆ.

ನೈತಿಕ ತತ್ವಜ್ಞಾನಿಗಳಾದ ಮೈಕೆಲ್ ವಾಲ್ಡರ್ ಮತ್ತು ಮೈಕೆಲ್ ಸ್ಯಾಂಡೆಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ನೈತಿಕ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಲವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಹಿವಾಟುಗಳು ನಾವು ಮಾನವೀಯತೆಗೆ ಮಹತ್ವವನ್ನು ನೀಡುವ ರೀತಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಘರ್ಷಿಸುತ್ತವೆ; ಇತರರು, ಜನರು ತಮ್ಮ ಮತಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುವಂತಹ ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದ ತತ್ವಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಘರ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮತ್ತೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಯೆಂದರೆ, ಅಮೆರಿಕದ ಸಂಸದೀಯ ಅನುಸಂಧಾನಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಲಾಬಿ ಮಾಡುವವರ ಪರವಾಗಿ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲಲು ಮನೆಯಿಲ್ಲದ ಜನರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಂಪನಿ. ಲೈನ್-ಸ್ಟಾಂಡಿಂಗ್ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಗಂಟೆಗೆ \$60ರ ವರೆಗೆ ಶುಲ್ಕ ವಿಧಿಸುತ್ತವೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು \$10 ಮತ್ತು \$20ರ ನಡುವಿನ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಮನೆಯಿಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಲಾಬಿ ಮಾಡುವವರಿಗೆ ಲಾಭವಿದೆಯಾದರೂ, ಇದು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಚಿತ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು (ವಾಷಿಂಗ್ಟನ್ ಪೋಸ್ಟ್‌ನ ಮಾತಿನಲ್ಲಿ) ಕಾಂಗ್ರೆಸ್‌ಗೆ “ಅವಮಾನಕರ”ವಾಗಬಹುದು ಎಂದು ಸ್ಯಾಂಡೆಲ್ ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಬಹುಶಃ ಅದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಕಾಂಗ್ರೆಸ್, ಟಿಕೆಟ್‌ಗಳನ್ನು ಮಾರುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಮತ್ತು ಬೆಲೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವ ಕೆಲವು ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ; ಆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಸರಕನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಖರೀದಿದಾರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಅದರ ಆಂತರಿಕ ಮೌಲ್ಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಾವು ನಿಸ್ಸಂದಿಗ್ಧವಾಗಿ ಊಹಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ಶಿಶುಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಪೋಷಕರ ವರ್ತನೆಗಳು ಮತ್ತು ಮತದಾರರ ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಹಕ್ಕುಗಳ ಮೆಚ್ಚುಗೆಯು ಅವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರೆ ಬದಲಾಗಬಹುದು. ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಥವಾ ವಿತ್ತೀಯ ಉತ್ತೇಜಕವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಲು ಇದು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು ನಾವು ಪರಿಗಣಿಸುವಾಗ, ಇದು ಇತರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ಅಥವಾ ನೈತಿಕ ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಹೊರಹಾಕಬಹುದೇ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಯೋಚಿಸಬೇಕು. ನಾವು ವಿಭಾಗ-4ರಲ್ಲಿ ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ, ಅಲ್ಲಿ ಡೇಕೇರ್ ಸೆಂಟರ್‌ನಿಂದ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಕರೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ತಡವಾಗಿ ಬರುವ ಪೋಷಕರಿಗೆ ದಂಡ ಹಾಕುವುದನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಲಾಯಿತು. ಆದರೆ ಇದು ವಿಳಂಬವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿತು; ಇದು ಆರೈಕೆದಾರರ ಸಮಯವನ್ನು ಕುರಿತ ಪೋಷಕರ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವಂತೆ ತೋರುತ್ತಿದೆ ಅಥವಾ “ನಾನು ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುವವರಿಗೆ ಅನಾನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವುದು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಸರಿಯಲ್ಲ” ಎಂಬ ಆಲೋಚನೆಯಿಂದ “ತಡವಾಗುವುದು ಕೇವಲ ಮತ್ತೊಂದು ವಸ್ತುವಿದ್ದಂತೆ. ಇದಕ್ಕೊಂದು ಬೆಲೆಯಿದ್ದು, ಅದು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಿರುವುದರಿಂದ, ನಾನು ಸ್ವಲ್ಪ ಖರೀದಿಸುತ್ತೇನೆ” ಎಂಬ ಆಲೋಚನೆಗೆ ಬದಲಾಗಬಹುದು. ಅಂದರೆ ತಡವಾಗಿ ಬಂದಾಗ ದಂಡ ಕಟ್ಟಿದರೆ ಆಯಿತು ಎಂಬ ಮನೋಭಾವನೆಯನ್ನು ಪೋಷಕರು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಅವರ ಮಕ್ಕಳು ಆರೈಕೆ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಚರ್ಚೆ 11: ಒಪ್ಪಿಗೆ ನೀಡುವ ವಯಸ್ಕರಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳಶಾಹಿ

ಸಮ್ಮತಿಸುವ ವಯಸ್ಕರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಒಪ್ಪಂದದ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಅನುಮತಿಸಬೇಕೇ?

ಕೆಳಗಿನ (ಕಾಲ್ಪನಿಕ) ವಿನಿಮಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಏನು ಯೋಚಿಸುತ್ತೀರಿ? ಪ್ರತಿ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಜನರು ಅವರು ಏನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದರ ಪರ್ಯಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಲೋಚಿಸಿರುವ ವಿವೇಕಯುತ, ತರ್ಕಬದ್ಧ ವಯಸ್ಕರು ಎಂದು ನೀವು ಊಹಿಸಬಹುದು. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ನೀವು ಅನುಮೋದಿಸುತ್ತೀರಾ ಮತ್ತು ವಹಿವಾಟನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸಬೇಕೆಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಾ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ.

1. ಅತ್ಯಂತ ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಧಾನವನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲಾಗಿದೆ. ಅದು ರೋಗಿಗಳಲ್ಲಿನ ಅಪರೂಪದ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ಅನ್ನು ಗುಣಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅವರು ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ ಸಾಯುತ್ತಾರೆ. ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಆಸ್ಪತ್ರೆಯು ಮೊದಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಮೊದಲ ಸೇವೆ ಎಂಬ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಪಟ್ಟಿಯ ಕೆಳಭಾಗದಲ್ಲಿರುವ ಶ್ರೀಮಂತ ರೋಗಿಯಾದ ಬೆನ್, ಪಟ್ಟಿಯ ಮೇಲ್ಭಾಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಡ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾದ ಆಯಿಷಾಗೆ ತಮ್ಮ ಸ್ಥಳಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು \$1m ಪಾವತಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾನೆ. ಆಯಿಷಾ ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ (ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ), ಆಗ ಅವರ ಮಕ್ಕಳು ಹಣವನ್ನು ಅನುವಂಶಿಕವಾಗಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಆಯಿಷಾ ಒಪ್ಪುತ್ತಾಳೆ.

2. ಮೆಲಿಸ್ಸಾಗೆ 18 ವರ್ಷ. ಅವಳು ಉತ್ತಮ ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಸೇರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದಾಳೆ ಆದರೆ ಯಾವುದೇ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವು ಹೊಂದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಯಾವುದನ್ನೂ ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅವಳು ಇಂಟರ್ನೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸ್ಟ್ರಿಪ್ಪರ್ ಆಗಲು ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷಗಳ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕುತ್ತಾಳೆ ಮತ್ತು ಅವಳು 19 ವರ್ಷದವಳಿದ್ದಾಗ ಕೆಲಸವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾಳೆ. ಕಂಪನಿಯು ಅವಳ ಬೋಧನಾ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತದೆ.

3. Space Marketing Inc., ಮೈಲರ್ ಹಾಳೆಗಳಿಂದ ಮಾಡಿದ ದೈತ್ಯ ಜಾಹೀರಾತು ಫಲಕಗಳನ್ನು ಅಲ್ಪ ಎತ್ತರದ ಕಕ್ಷೆಗೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಿದೆ. ಜಾಹೀರಾತುಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು ಕಂಪನಿಗಳು \$1m ಡಾಲರ್‌ಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತವೆ. ಚಂದ್ರನ ಗಾತ್ರದ ಲೋಗೋಗಳು ಭೂಮಿಯ ಮೇಲೆ ಲಕ್ಷಾಂತರ ಜನರಿಗೆ ಗೋಚರಿಸುತ್ತವೆ.

4. ಬಹುತೇಕ ಮಾರಾಟವಾದ ಚಲನಚಿತ್ರದ ಟಿಕೆಟ್‌ಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ನೀವು ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ಕಾಯುತ್ತಿದ್ದೀರಿ. ಸಾಲಿನ ಹಿಂಭಾಗದಿಂದ ಯಾರೋ ನಿಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಸಮೀಪಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರನ್ನು ಅವಳ ಮುಂದೆ ಬಿಡಲು \$25 ಅನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

5. ರಾಜಕಾರಣದಲ್ಲಿ ನಿರಾಸಕ್ತನಾಗಿರುವ, ಎಂದಿಗೂ ಮತ ಚಲಾಯಿಸದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ತನಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗೆ ಚುನಾವಣೆಯಲ್ಲಿ ಮತ ಚಲಾಯಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

6. ವಿಲಿಯಂ ಮತ್ತು ಎಲಿಜಬೆತ್ ಶ್ರೀಮಂತ ದಂಪತಿಗಳಾಗಿದ್ದು, ಅವರು ಚಿಕ್ಕ ಜನ್ಮ ದೋಷವುಳ್ಳ ಮಗುವಿಗೆ ಜನ್ಮ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಮಗುವನ್ನು ತಮಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಿರುವ ನೆರೆಹೊರೆಯವರಿಗೆ ಮಾರಾಟ

ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹಣದ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕುಟುಂಬದಿಂದ ಯಾವುದೇ ಜನ್ಮ ದೋಷಗಳಿಲ್ಲದ ಮಗುವನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ.

7. ವಯಸ್ಸಾದವರ ಆರೈಕೆ ಮಾಡುವ ಕೇಂದ್ರವು ದಾದಿಯರಿಗಾಗಿ ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡುತ್ತದೆ, ಜಾಹೀರಾತಿನಲ್ಲಿ "ಜಮೈಕನ್ನರಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ" ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಅನುಭವದಲ್ಲಿ ಜಮೈಕಾದ ದಾದಿಯರು ಅತ್ಯಂತ ದಕ್ಷರು ಎಂದು ಹೇಳುವ ಮೂಲಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅದನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸುತ್ತಾರೆ.

10.12 ಉಪಸಂಹಾರ

ಸ್ಥಿರ ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಗಳಿಂದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಾವು ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಎಲ್ಲಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ, ಅಥವಾ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದರೆ, ಅವು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಎಷ್ಟು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನಿಯೋಜಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ನಿರ್ಣಯಿಸಬಹುದು. ಮುಂದಿನ ಚಿತ್ರ-9, ನಮ್ಮ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ-9, ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅದೃಶ್ಯದ ಕೈ

	ಸ್ಥಾಯೀ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ	ಡೈನಾಮಿಕ್ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಯಶಸ್ಸುಗಳು	ಬೆಲೆಗಳು ನಿಜವಾದ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಅಳೆಯುತ್ತವೆ: ವಸ್ತುವಿನ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ವೆಚ್ಚ ಎರಡೂ	ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಹಣವು ನಾವೀನ್ಯತೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯಗಳು	ಬೆಲೆಗಳು ವಾಸ್ತವಿಕ ಕೊರತೆಯನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿ ಅಳೆಯುತ್ತವೆ: ಬಾಹ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಂದಗಳು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು, ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ.	ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳ ನಿಟ್ಟಿನ ಹೊಸ ಆಲೋಚನೆಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳಾಗಿವೆ.
ನಿಷ್ಪಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಅಸಮಾನತೆ	ಆದಾಯ ವಿತರಣೆಯು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಿದ ನಿಧಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ.	ಶಿಕ್ಷಣ, ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಪ್ರಗತಿಯು ದತ್ತಿಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು.

ವಿಭಾಗ-10ರ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು

1. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಯು ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕತ್ವದ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.
2. ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಸರಿಯಾದ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತವೆ.
3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯವು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದು, ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಮಾಲಿನ್ಯ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಆಸ್ತಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಿದ್ದಾಗ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು.
4. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚವು ಖಾಸಗಿ ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ (ಮಾಲಿನ್ಯದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿನಂತೆ) ಬಾಹ್ಯತೆಯು ಅಧಿಕ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.
5. ಆದಾಯದ ಅಸಮಾನತೆಯು ಜನರು ಹೊಂದಿರುವ ದತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿನ ಅಸಮಾನತೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಈ ದತ್ತಿಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.
6. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು R&D ಮತ್ತು ನಾವೀನ್ಯತೆ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಹೊಸ ವಿಧಾನಗಳ ಹರಡುವಿಕೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ; ಆದರೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ನಾವೀನ್ಯತೆಗಾಗಿ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಬಾಡಿಗೆಗಳನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.