

ಆರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಹತ್ತು ಮೂಲತತ್ವಗಳು

ಎನ್. ಗ್ರೆಗೊರಿ ಮ್ಯಾನ್‌ಕಿವ್

ಇಕನಾಮಿ ಎಂಬ ಪದವು 'ಓಕೊನಮಸ್' ಗ್ರೀಕ್ ಭಾಷೆಯಿಂದ ವ್ಯುತ್ಪತ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು 'ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು' ಎಂಬುದು ಇದರ ಅರ್ಥ. ಮೂಲದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಕುಟುಂಬ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತೆಂದರೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಸೋಜಿಗವೆನ್ನಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಕುಟುಂಬ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕತೆ ನಡುವೆ ಅನೇಕ ಸಾಮ್ಯತೆಗಳಿವೆ.

ಪ್ರತಿ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲೂ ಅನೇಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕುಟುಂಬದ ಯಾವ ಸದಸ್ಯ ಯಾವ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು? ಇದರಿಂದ ಪ್ರತಿ ಸದಸ್ಯನಿಗೆ ಇದರಿಂದ ಯಾವ ಉಪಯೋಗ? ಅಡುಗೆ ಯಾರು ತಯಾರಿಸಬೇಕು? ಬಟ್ಟೆ ಯಾರು ಸ್ವಚ್ಛಗೊಳಬೇಕು? ಊಟದಲ್ಲಿ ಯಾರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ? ಯಾವ ಟಿ ವಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ವೀಕ್ಷಿಸಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಯಾರು ತೀರ್ಮಾನಿಸಬೇಕು? ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಕುಟುಂಬದಲ್ಲೂ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಸಾಧನೆ, ಹಾಗೂ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಂಡು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸೀಮಿತವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲವನ್ನು ಹಂಚಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಕುಟುಂಬದಂತೆ, ಒಂದು ಸಮಾಜವು ಹಲವು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸಮಾಜ ಯಾವ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತದನ್ನು ಯಾರು ಮಾಡಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಕೆಲವರು ಆಹಾರವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು, ಮಿಕ್ಕವರು ಬಟ್ಟೆ ತಯಾರಿಸಬೇಕು, ಹಾಗೆಯೇ ಮತ್ತೆ ಕೆಲವರು ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ವಿನ್ಯಾಸ ಮಾಡಬೇಕು. ಒಮ್ಮೆ ಸಮಾಜವು ಜನರಿಗೆ (ಹಾಗೆಯೇ ಭೂಮಿ, ಕಟ್ಟಡ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರಗಳಿಗೆ) ಇತರೆ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಹಂಚಿದ ನಂತರ ಅವರು ತಯಾರಿಸುವ ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ಯಾರು ಕ್ಯಾವಿಯರ್ (ಮೀನಿನಮೊಟ್ಟೆ) ತಿನ್ನಬೇಕು (ತುಪ್ಪ ಯಾರು ತಿನ್ನಬೇಕು? ಎಂದಂತೆ!) ಯಾರು ಆಲೂಗಡ್ಡೆ ತಿನ್ನಬೇಕು ಎನ್ನುವುದೂ ನಿರ್ಧಾರವಾಗಬೇಕು. ಹಾಗೆಯೇ ಯಾರು ದೋಣಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣಿಸಬೇಕು, ಯಾರು ಬಸ್ಸಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣಿಸಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕು.

ಸಮಾಜದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಮುಖ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ವಿರಳವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ವಿರಳತೆ ಅಂದರೆ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಕೊರತೆ ಎಂದರ್ಥ. ಅದರಂತೆ ಜನರು ತಾವು ಬಯಸಿದಷ್ಟು ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನೆಲ್ಲಾ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಕುಟುಂಬದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಸದಸ್ಯನಿಗೂ ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಬಯಸಿದ್ದೆಲ್ಲಾ ದೊರೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಹೇಗೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವೋ ಹಾಗೆಯೇ ಒಂದು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿನ ಪ್ರತಿ ಸದಸ್ಯನಿಗೆ ತಾನು ಬಯಸುವ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಜೀವನದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ತಲುಪುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಆರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಎನ್ನುವುದು ಸಮಾಜ ತನ್ನಲ್ಲಿನ ವಿರಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದರ ಅಧ್ಯಯನವಾಗಿದೆ. ಬಹುತೇಕ ಸಮಾಜಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹಂಚುವವನು ಅತ್ಯಂತ ಬಲಾಢ್ಯನಾದ ಒಬ್ಬ ಸರ್ವಾಧಿಕಾರಿಯಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಲಕ್ಷಾಂತರ ಕುಟುಂಬಗಳ ಹಾಗೂ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಂಯೋಜಿತ

ಕ್ರಿಯೆಯಿಂದ ವಿತರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹೇಗೆ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುತ್ತದೆ. ಜನ ಎಷ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ, ಅವರು ಏನನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅವರು ಎಷ್ಟು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ತಾವು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿದ್ದನ್ನು ಹೇಗೆ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹಾಗೂ ಜನರು ಪರಸ್ಪರ ಹೇಗೆ ಒಡನಾಡುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದು ಸಹ ಈ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಅನೇಕ ಸರಕನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವವರು ಹಾಗೂ ಮಾರುವವರು ಹೇಗೆ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸರಕಿನ ಮಾರಾಟದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಅದರ ಮಾರಾಟದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಶಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯದ ಏರಿಕೆ, ಉದ್ಯೋಗ ಪಡೆಯಲು ವಿಫಲರಾದ ಜನರ ಸಂಖ್ಯೆ, ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಆಯಾಮಗಳಿವೆ. ಅದರೆ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಕೇಂದ್ರ ವಿಚಾರಗಳು ಒಟ್ಟಾಗಿವೆ. ಈ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಹತ್ತು ಮೂಲತತ್ವಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ. ಅವೆಲ್ಲವೂ ನಿಮಗೆ ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗದೇ ಹೋದರೆ ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮನದಟ್ಟಾಗದಿದ್ದರೆ ಚಿಂತಿಸಬೇಡಿ. ಆ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ಕುರಿತು ಒಂದು ಸಮಗ್ರವಾದ ನೋಟವನ್ನು ನೀಡುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಪರಿಚಯಿಸಲಾಗಿದೆ. “ಮುಂಬರುವ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಒಂದು ಮಾದರಿ”.

ಜನರು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ?

ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕತೆ ಎಂದರೇನು? ಎನ್ನುವುದರಲ್ಲಿ ಯಾವ ಗೋಪ್ಯತೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ನಾವು ಲಾಸ್‌ಅಂಜಲಿಸ್, ಅಮೇರಿಕಾ ಅಥವಾ ಇಡೀ ವಿಶ್ವ ಹೀಗೆ, ಯಾವುದರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಕುರಿತು ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎನ್ನುವುದು ಮುಖ್ಯವಲ್ಲ. ಆರ್ಥಿಕತೆ ಎಂದರೆ ಬದುಕನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಜನರು ಪರಸ್ಪರ ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನಷ್ಟೇ ಕುರಿತದ್ದಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯವು ಆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿರುವ ಜನರ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನೇ ಬಿಂಬಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಾಲ್ಕು ಮೂಲತತ್ವಗಳೊಂದಿಗೆ ನಾವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಈ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸೋಣ.

ಮೂಲತತ್ವ 01: ಜನರು ರಾಜಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು (ಟ್ರೇಡ್‌ಆಫ್) ಸಿದ್ಧವಿರುತ್ತಾರೆ

“ಪುಕ್ಕಟೆ ಭೋಜನ ಅನ್ನುವುದು ಇಲ್ಲ” ಅನ್ನೋ ಹಳೆಯ ನಾಣ್ಣುಡಿಯೊಂದನ್ನು ಬಹುಶಃ ನೀವೆಲ್ಲರೂ ಕೇಳಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಈ ಗಾದೆಮಾತಿನಲ್ಲಿ ನಿಜಾಂಶವಿದೆ. ಕಾರಣ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಮಗೆ ಇಷ್ಟವಿರುವ ಒಂದನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ನಮಗೆ ಇಷ್ಟವಿರುವ ಇನ್ನೊಂದನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶದ ಸಾಧನೆಗೆ ಇನ್ನೊಂದು ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡುವ ಮೂಲಕ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿನಿಗೆ ಸಮಯವೆನ್ನುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲ. ಅದನ್ನು ಅವಳು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿನಿಯೋಗಿಸಬೇಕೆನ್ನುವುದನ್ನೇ ಗಮನಿಸೋಣ. ಅವಳು ತನ್ನ ಸಮಯವನ್ನೆಲ್ಲಾ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೇ ಮೀಸಲಿಡಬಹುದು. ಅಥವಾ ತನ್ನ ಸಮಯವನ್ನೆಲ್ಲಾ ಮನೋವಿಜ್ಞಾನದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ

ಮೀಸಲಿಡಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಂದೊಂದು ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಇಂತಿಷ್ಟು ಸಮಯವೆಂದು ಮೀಸಲಿಟ್ಟು ಎರಡೂ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನೂ ಅಧ್ಯಯನ ನಡೆಸಬಹುದು. ಅವಳು ಒಂದು ಕ್ಷೇತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಒಂದು ಗಂಟೆ ಮೀಸಲಿಡುತ್ತಾಳೆಂದರೆ ಅವಳು ಇನ್ನೊಂದು ಕ್ಷೇತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಬಳಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಗಂಟೆ ತ್ಯಜಿಸಿದ್ದಾಳೆ ಎಂದರ್ಥ. ಅವಳು ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಗಂಟೆ ಮೀಸಲಿಟ್ಟಿದ್ದಾಳೆ ಅಂದರೆ, ಆ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅವಳು ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದ್ದ ನಿದ್ಧೆ, ಬೈಕ್ ಸವಾರಿ, ಟಿ ವಿ ವೀಕ್ಷಣೆ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಯಾವುದೋ ಕಚೇರಿಯಲ್ಲಿ ಅರೆಕಾಲಿಕ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದ್ದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಿದ್ದಾಳೆ ಎಂದರ್ಥ.

ಮತ್ತೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಆದಾಯವನ್ನು ತಂದೆ-ತಾಯಿಯರು ಹೇಗೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡಬಹುದು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ತಿಳಿಯೋಣ. ಅವರಿಬ್ಬರ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಆಹಾರವನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು, ಅಥವಾ ಬಟ್ಟೆ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಅಥವಾ ಇಡೀ ಕುಟುಂಬದೊಂದಿಗೆ ರಜೆ ಕಳೆಯಲು ಹೋಗಬಹುದು, ಇಲ್ಲವೆ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯದ ಸ್ವಲ್ಪ ಭಾಗವನ್ನು ನಿವೃತ್ತಿ ನಂತರದ ಬದುಕಿಗಾಗಿ ಮೀಸಲಿಡಬಹುದು, ಅಥವಾ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ಖರ್ಚುಮಾಡಬಹುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಬಾಬಿಗೆ ಒಂದು ಡಾಲರ್ ಹೆಚ್ಚು ಖರ್ಚು ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ, ಮತ್ತಾವುದಕ್ಕೋ ಒಂದು ಡಾಲರ್‌ನ ಕೊರತೆಯಾಗಬಹುದು.

ಜನರು ವಿಭಿನ್ನ ದೇಶಗಳಾಗಿ/ಸಮಾಜಗಳಾಗಿ ವಿಭಜಿತರಾಗಿದ್ದಾಗ ಅವರು ಬೇರೆ ತೆರನಾದ ರಾಜಿಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಒಂದು ಉತ್ತಮವಾದ ಉದಾಹರಣೆ ಎಂದರೆ “ಬಂದೂಕು ಮತ್ತು ಬೆಣ್ಣೆ”ಯ ನಡುವೆಯ ಆಯ್ಕೆ. ಒಂದು ಸಮಾಜವು ತನ್ನ ಗಡಿಗಳನ್ನು ವಿದೇಶೀ ಆಕ್ರಮಣಕಾರರಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ಅಂದರೆ ಬಂದೂಕುಗಳಿಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ವ್ಯಯ ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ ಅದು ತನ್ನ ಪ್ರಜೆಗಳ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಬಳಕೆದಾರ ಸರಕುಗಳ (ಬೆಣ್ಣೆ) ಮೇಲಿನ ಖರ್ಚನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಆಧುನಿಕ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಶುದ್ಧವಾದ ಪರಿಸರ ಮತ್ತು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಆದಾಯ- ಇವೆರಡರ ನಡುವೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಪರಿಸರ ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಆದರೆ ಇದರಿಂದ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದರಿಂದ ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಲಾಭ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ, ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಬಳದಲ್ಲಿ ಕಡಿತವಾಗುತ್ತದೆ, ಅಥವಾ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಈ ಮೂರರಲ್ಲೂ ಸ್ವಲ್ಪ ಏರುಪೇರಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾನೂನುಗಳಿಂದ ಪರಿಸರ ಶುದ್ಧವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಜನರ ಆರೋಗ್ಯ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಈ ಕಾನೂನುಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುವ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮಾಲೀಕರು, ಕಾರ್ಮಿಕರು ಮತ್ತು ಬಳಕೆದಾರರ ಆದಾಯ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಮಾಜ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ರಾಜಿ ಅಂದರೆ ದಕ್ಷತೆ (efficiency) ಮತ್ತು ಸಮಾನತೆಯ ನಡುವೆಯ ರಾಜಿ. ತನ್ನ ವಿರಳವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಮಾಜ ಪಡೆಯುವ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭವೇ ಫಲಕಾರಿತ್ವ. ಸಮಾನತೆ ಎಂದರೆ ಆ ಲಾಭವನ್ನು ಸಮಾಜದ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರಿಗೂ ಸಮಾನವಾಗಿ ಹಂಚುವುದು. ಇನ್ನೂ ಸರಳವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ಫಲಕಾರಿತ್ವ ಎನ್ನುವುದು ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಕಡುಬಿನ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಸಮಾನತೆ ಎನ್ನುವುದು ಈ ಕಡುಬನ್ನು ಪಾಲುಮಾಡುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಾಗ ಇವೆರಡು ಉದ್ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಂಘರ್ಷವುಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಿತನ್ನು ಜನರ ನಡುವೆ ಸಮಾನವಾಗಿ ಹಂಚುವುದಕ್ಕೆ

ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ. ಕಲ್ಯಾಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ನಿರುದ್ಯೋಗ ವಿಮೆಯಂತಹ ನೀತಿಗಳು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ತೀರಾ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುವವರಿಗೆ ನೆರವಾಗಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆಯಂತಹ ನೀತಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸುಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುವವರು ಇತರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರವನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಲು ನೀಡುವಂತೆ ಕೇಳುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ನೀತಿಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಾನತೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಈ ನೀತಿಗಳು ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು (efficiency) ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಆದಾಯವನ್ನು ಶ್ರೀಮಂತರಿಂದ ಪಡೆದು ಬಡವರಿಗೆ ಪುನರ್ ವಿತರಣೆ ಮಾಡಲು ಮುಂದಾದಾಗ, ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ದುಡಿಯುವುದಕ್ಕೆ ಜನರಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಜನ ದುಡಿಯುವುದು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನೂ ನೇರವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ಸರ್ಕಾರವು ಆರ್ಥಿಕ (ಕಡುಬನ್ನು) ಲಾಭವನ್ನು ಸಮವಾಗಿ ಹಂಚಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದಾಗ ಕಡುಬಿನ ಗಾತ್ರ ಸಣ್ಣದಾಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯ ಎಂದಾಕ್ಷಣ, ಜನ ಯಾವ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಅಥವಾ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಓದುವುದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಒಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಯು ಮನಃಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಬಾರದು. ಪರಿಸರಕ್ಷಣೆಯ ಕಾನೂನುಗಳಿಂದ ನಮ್ಮ ಭೌತಿಕಜೀವನ ಮಟ್ಟ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಪರಿಸರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಸಮಾಜ ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಬಾರದು. ಬಡವರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವವರ ಪ್ರೇರಣೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಸಾಹವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಬಡವರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಕಡೆಗಣಿಸಬಾರದು. ಅದೇನೇ ಇರಲಿ, ಜನರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮುಂದಿರುವ ವಿಭಿನ್ನ ಆಯ್ಕೆಗಳ ಅರಿವಿರಬೇಕು. ಆಗಷ್ಟೇ ಮಾತ್ರ ಅವರಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯ. ಹಾಗಾಗಿ ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದಲೇ ನಮ್ಮ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೂಲತತ್ವ 02: ನಾವು ಕಳೆದುಕೊಂಡದ್ದು ನಾವು ಗಳಿಸಿದ್ದರ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ

ಜನ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದದ್ದು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಹಾಗಾಗಿ ತೀರ್ಮಾನ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ, ಜನರು ತಮ್ಮ ಮುಂದಿರುವ ವಿಭಿನ್ನ ಆಯ್ಕೆಗಳ ಲಾಭ-ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ತುಲನೆ ಮಾಡುವುದು ಅವಶ್ಯಕ. ಆದರೆ ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವರು ಆರಿಸಿಕೊಂಡ ಆಯ್ಕೆಯ ವೆಚ್ಚ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಅವರು ಭಾವಿಸಿದಷ್ಟು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗಬೇಕೆನ್ನುವ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನೇ ಗಮನಿಸಿ. ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗುವುದರಿಂದ ಆಗುವ ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲ ಅಂದರೆ, ಬೌದ್ಧಿಕವಾಗಿ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಬದುಕಿಡೀ ಒಳ್ಳೆಯ ಕೆಲಸದ ಅವಕಾಶಗಳು ಅವರಿಗೆ ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗಲು ತಗುಲುವ ವೆಚ್ಚವೆಷ್ಟು? ತಕ್ಷಣ ನಮಗೆ ಈ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಬೋಧನೆ, ಪುಸ್ತಕಗಳು, ಕೊಠಡಿ ಮತ್ತು ಬೋರ್ಡ್ ಇವುಗಳಿಗೆ ಮಾಡುವ ಖರ್ಚನ್ನೆಲ್ಲಾ ಸೇರಿಸಬೇಕು ಅನ್ನಿಸಬಿಡಬಹುದು. ಆದರೂ ಈ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಕಾಲೇಜು ಓದುವುದಕ್ಕೆ ಹೋಗಿ ಕಳೆದುಕೊಂಡ ಎಷ್ಟೋ ವಿಷಯಗಳ ವೆಚ್ಚ ಸೇರಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಈ ಖರ್ಚನ್ನು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವ ಈ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿವೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಸೇರಿರುವ ಕೆಲವು ಬಾಬುಗಳು ನಿಜವಾಗಿ ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗುವುದರಿಂದ ಆಗಿರುವ ಖರ್ಚುಗಳಲ್ಲ. ನೀವು ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿದರೂ ನಿಮಗೆ ಮಲಗುವುದಕ್ಕೆ ಸ್ಥಳ ಬೇಕು. ತಿನ್ನುವುದಕ್ಕೆ ಆಹಾರ ಬೇಕು.

ಆದರೆ ಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ಊಟ ಮತ್ತು ವಸತಿ ಬೇರೆಡೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ದುಬಾರಿ ಅನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಅದನ್ನು ಒಟ್ಟಾರೆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಿಬಿಡುತ್ತೇವೆ, ಅಷ್ಟೇ. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ನೀವು ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗುವುದಕ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಖರ್ಚನ್ನು ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಲಾಗಿದೆ. ಅದು ನೀವು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯಯಿಸುವ ಸಮಯ. ಒಂದು ವರ್ಷ ಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ನೀವು ಉಪನ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾ, ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಓದುತ್ತಾ, ಪ್ರಬಂಧಗಳನ್ನು ಬರೆಯುತ್ತಾ ನಿಮ್ಮ ಸಮಯವನ್ನು ವ್ಯಯಿಸುವ ಹೊತ್ತಿನಲ್ಲಿ ನೀವು ಬೇರೆಕಡೆ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಬಹುದಿತ್ತು. ಈಗ ಅದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಓದುವುದಕ್ಕೆ ಹೋಗುವುದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಸಂಪಾದನೆಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಅವರು ಭರಿಸುವ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಖರ್ಚು.

ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ನೀವು ಏನನ್ನು ತ್ಯಾಗ ಮಾಡಿರುತ್ತೀರೋ ಅದನ್ನು ಅವಕಾಶ ಖರ್ಚು (opportunity cost) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಜನರಿಗೆ ಅದರ ಅವಕಾಶ ಖರ್ಚಿನ ಅರಿವಿರಬೇಕು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಅದು ತಿಳಿದಿರುತ್ತದೆ. ಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಸಂಗ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕ್ರೀಡಾಪಟುಗಳು ಕಾಲೇಜನ್ನು ತೊರೆದು ವೃತ್ತಿಪರ ಕ್ರೀಡೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದಲ್ಲಿ ಮಿಲಿಯನ್‌ಗಟ್ಟಲೆ ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸಬಹುದು. ಅವರಿಗೆ ಕಾಲೇಜು ವ್ಯಾಸಂಗಕ್ಕೆ ತಾವು ತೆರುತ್ತಿರುವ ಅವಕಾಶ ವೆಚ್ಚ (opportunity cost) ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚು ಎನ್ನುವುದು ತಿಳಿದಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಹಲವು ಬಾರಿ ಕಾಲೇಜು ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಇಷ್ಟು ದುಬಾರಿ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಬೇಕಿಲ್ಲ ಎಂದು ಅವರು ತೀರ್ಮಾನಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಅಚ್ಚರಿಯಿಲ್ಲ.

ಮೂಲತತ್ವ 03: ವಿಚಾರವಂತರು ಮುಂದಿನ ಹೆಜ್ಜೆಯನ್ನು ಮೊದಲೇ ಯೋಚಿಸುತ್ತಾರೆ

ಜನರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಚಾರಶೀಲರು ಎಂದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಭಾವಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಚಾರವಂತ ಜನ ತಮ್ಮ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೆ, ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅವಕಾಶಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದದ್ದೋ ಅದನ್ನೇ ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ, ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿಯೇ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ನೀವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಎಷ್ಟು ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಎಷ್ಟು ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಎಷ್ಟನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದು ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಹಲವು ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ನೋಡುತ್ತೀರಿ. ಅಂತೆಯೇ ಗರಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದ ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಎಷ್ಟು ಸಮಯವನ್ನು ಮೀಸಲಿಡಬೇಕು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೂಡ ನೀವು ಕಾಣುತ್ತೀರಿ.

ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಕೇವಲ ಕಷ್ಟ ಬಿಳುಪಿನದಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ನಡುವೆ ಇರುವ ಹಲವು ಬಗೆಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಗಳು ಅಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಊಟದ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ನಿಮಗೆ ಇರುವುದು ಉಪವಾಸ ಮಾಡಬೇಕೋ ಅಥವಾ ಹಂದಿ ತಿಂದಂತೆ ತಿನ್ನಬೇಕೋ ಎಂಬ ಎರಡೇ ನಿರ್ಧಾರಗಳಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಇನ್ನೊಂದು ಚಮಚ ಆಲೂಗೆಡ್ಡೆ ಪಲ್ಯ ತಿನ್ನಬಹುದೋ ಬೇಡವೋ ಅನ್ನುವಂತಹ ಆಯ್ಕೆಗಳೂ ಸಾಧ್ಯ. ಪರೀಕ್ಷೆಗಳು ಸಮೀಪಿಸಿದಾಗ ನಿಮ್ಮ ಆಯ್ಕೆ ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಗೈರುಹಾಜರಾಗಬೇಕೋ ಅಥವಾ ದಿನಕ್ಕೆ 24 ಗಂಟೆಗಳು ಓದುವುದು ಎರಡೇ ಆಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಒಂದು ಗಂಟೆ ಟಿವಿ ನೋಡುವುದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ಇನ್ನೊಂದು ಗಂಟೆ ನೋಟ್ಸ್‌ನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಕುರಿತು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಈಗ ಹಾಲಿ ಇರುವ ಕ್ರಿಯಾಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡುವ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಸೀಮಾಂತ ಅಥವಾ ಅಂಚಿನ ಬದಲಾವಣೆ (marginal change) ಎಂಬ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಮಾರ್ಜಿನ್ ಅಂದರೆ ಅಂಚು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಮರೆಯಬೇಡಿ.

ಹಾಗಾಗಿ ಮಾರ್ಜಿನಲ್ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಎಂದರೆ ಅಂಚಿನಲ್ಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಣ್ಣ ಬದಲಾವಣೆಗಳು. ವಿಚಾರವಂತರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸೀಮಾಂತ ಅಥವಾ ಅಂಚಿನ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಸೀಮಾಂತ ಅಥವಾ ಅಂಚಿನ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು (*marginal benefits and marginal costs.*) ಹೋಲಿಸಿ ನೋಡಿ ನಂತರ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಟಿಕೇಟು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳದೇ ಇರುವ ಪ್ರಯಾಣಿಕರಿಗೆ ವಿಮಾನದ ಟಿಕೇಟಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕಾದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ. ಅಮೆರಿಕಾದಲ್ಲಿ 200 ಆಸನಗಳಿರುವ ಒಂದು ವಿಮಾನವನ್ನು ಉಡಾಯಿಸಲು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ 100,000 ಡಾಲರುಗಳ ಖರ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಆಗ ಒಂದು ಆಸನದ ಸರಾಸರಿ ಬೆಲೆಯು $100000/200$ ಅಂದರೆ 500 ಡಾಲರುಗಳಾಗುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರತಿ ಟಿಕೇಟಿನ ದರ 500 ಡಾಲರಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಇರಬಾರದೆಂದು ನಾವು ಊಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ಜಾಣ್ಮೆಯಿಂದ ಯೋಚಿಸಬಲ್ಲ ಉದ್ಯಮಿದಾರ ಈ ಅಂಚಿನ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ದಾರಿಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುತ್ತಾನೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಿಮಾನವೊಂದರಲ್ಲಿ ಹತ್ತು ಆಸನಗಳು ಖಾಲಿ ಇವೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಟಿಕೇಟು ಕೊಂಡಿರದ ಪ್ರಯಾಣಿಕನೊಬ್ಬ 300 ಡಾಲರುಗಳಿಗೆ ಟಿಕೇಟನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧನಿದ್ದರೆ, ಅವನಿಗೆ ಟಿಕೇಟನ್ನು ಮಾರಬಹುದೋ ಇಲ್ಲವೋ? ಖಂಡಿತಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕು. ಪ್ಲೇನಿನಲ್ಲಿ ಆಸನಗಳು ಖಾಲಿ ಇದ್ದು, ಒಬ್ಬ ಪ್ರಯಾಣಿಕನನ್ನು ಸೇರ್ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ದೊಡ್ಡ ವಿಷಯವೇ ಅಲ್ಲ. ಸರಾಸರಿ ವೆಚ್ಚ 500 ಡಾಲರ್ ಆಗಿದ್ದರೂ ಒಬ್ಬ ಪ್ರಯಾಣಿಕನಿಗೆ ತಗಲುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಥವಾ ಅಂಚಿನವೆಚ್ಚ (ಮಾರ್ಜಿನಲ್ ವೆಚ್ಚ) ಎಂದರೆ ಒಂದು ಪೊಟ್ಟಣ ಕಡಲೇಕಾಯಿ ಬೀಜ ಮತ್ತು ಒಂದು ಕ್ಯಾನ್ ಸೋಡ ಅಷ್ಟೆ. ಆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯಾಣಿಕ ಕೊಡುವ ಟಿಕೇಟಿನ ಬೆಲೆ ಈ ಅಂಚಿನ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರೆ ಟಿಕೇಟನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಲಾಭದಾಯಕ.

ಬಹು ಗೋಜಲಾಗಿ ತೋರುವ ಹಲವು ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಈ ರೀತಿಯ ಅಂಚಿನ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಸಹಕಾರಿಯಾಗಬಲ್ಲವು. ಈ ಸೊಗಸಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿ: ನೀರೇಕೆ ಅಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಮೌಲ್ಯದ್ದಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಜ್ರಗಳೇಕೆ ಅಷ್ಟು ತುಟ್ಟಿ? ಮನುಷ್ಯನಿಗೆ ಜೀವಿಸುವುದಕ್ಕೆ ನೀರು ಅವಶ್ಯಕ. ಆದರೆ ವಜ್ರಗಳು ಅನವಶ್ಯಕ. ಹಾಗಿದ್ದೂ ಜನ ಒಂದು ಲೋಟ ನೀರಿಗೆ ಕೊಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ವಜ್ರಕ್ಕೆ ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದಾರೆ? ಏಕೆ ಹೀಗೆ? ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೇನೆಂದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಒಂದು ವಸ್ತುವಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಹಣತೆರಲು ಸಿದ್ಧನಿದ್ದಾನೆ ಅನ್ನುವುದು ವಸ್ತುವನ್ನು ಒಂದು ಯುನಿಟ್‌ನಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ಸಿಗುವ ಸೀಮಾಂತ ಲಾಭವನ್ನು ಆಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಸೀಮಾಂತ ಲಾಭವೂ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬಳಿ ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವ ಸರಕಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ನೀರು ಮನುಷ್ಯನಿಗೆ ಬಹು ಅವಶ್ಯಕ. ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಒಂದು ಲೋಟ ನೀರು ಕುಡಿಯುವುದರಿಂದ ಸಿಗುವ ಸೀಮಾಂತ ಲಾಭ ಬಹು ಕಡಿಮೆ. ಏಕೆಂದರೆ ನೀರು ಯಥೇಚ್ಛವಾಗಿ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಜೀವಿಸುವುದಕ್ಕೆ ವಜ್ರಗಳು ಅನವಶ್ಯಕ. ಆದರೆ ವಜ್ರಗಳು ಬಹು ಅಪರೂಪವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಒಂದು ಯುನಿಟ್‌ನ ಅಧಿಕ ವಜ್ರವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ದೊರೆಯುವ ಸೀಮಾಂತ ಲಾಭ ಹೆಚ್ಚು ಎಂದು ಜನ ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಸೀಮಾಂತ ಲಾಭ ಹೆಚ್ಚು ಇರುವಾಗ ಮಾತ್ರ ವೈಚಾರಿಕವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಗ್ರಾಹಕ. ವಿಮಾನ ಯಾನದ ಟಿಕೇಟನ್ನು ಸರಾಸರಿ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಕ್ರಮವನ್ನು ಈ ತತ್ತ್ವವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಿ ವಿವರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯ. ಹಾಗೆಯೇ ಜನರು ನೀರಿಗಿಂತ ವಜ್ರಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ತೆರುವುದಕ್ಕೆ ತಯಾರಿದ್ದಾರೆ ಎನ್ನುವುದಕ್ಕೆ ವಿವರಣೆಯೂ ಈ ತತ್ತ್ವದಿಂದ ಸಾಧ್ಯ. ಈ ರೀತಿಯ ಸೀಮಾಂತ ಚಿಂತನೆಯ ತರ್ಕಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನ ಈ ತತ್ತ್ವವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಯಥೇಚ್ಛವಾಗಿ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಮೂಲತತ್ತ್ವ 04: ಉತ್ತೇಜನಗಳಿಗೆ ಜನರು ಸದಾ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತಾರೆ

ಉತ್ತೇಜನಗಳೆಂಬುದು ಜನರನ್ನು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲರಾಗಿರುವಂತೆ ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಪ್ರೇರಕ. ಅದು ಶಿಕ್ಷೆಯ ಅಥವಾ ಬಹುಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ವಿಚಾರವಂತರು ಕನಿಷ್ಠ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೋಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಪ್ರೇರಕಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಪ್ರೇರಕಗಳು ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತವೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಮುಂದೆ ನೀವು ಗಮನಿಸುತ್ತೀರಿ. ಒಬ್ಬ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞನಂತೂ ಇಡೀ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು “ಜನ ಪ್ರೇರಕಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉಳಿದದ್ದು ಟೀಕೆ (commentary)” ಎಂದು ಸೂಚಿಸುವ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಾನೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯಗೈಯಬಲ್ಲವು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಪ್ರೇರಕಗಳು ಬಹು ಮುಖ್ಯ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸೇಬಿನ ಬೆಲೆ ತುಟ್ಟಿಯಾದಾಗ ಜನರು ಸೇಬು ತಿನ್ನುವುದನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಸೇಬಿನ ತೋಟದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ನೇಮಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸೇಬು ಫಸಲನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಬೆಳೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸರಳವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆಯ ಹೆಚ್ಚಳ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಆ ವಸ್ತುವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬಳಸಲು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಅದನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಪ್ರೇರಕವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯು ವಿರಳವಾಗಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿತರಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದು ಬಳಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ಅವುಗಳ ಬೆಲೆ ಹೇಗೆ ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತವೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರು ಪ್ರೇರಕಗಳನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು. ಹಲವು ನೀತಿಗಳಿಂದಾಗಿ ಜನರ ಲಾಭ ಅಥವಾ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಏರುಪೇರಾಗಬಹುದು. ಆಗ ಅವರ ವರ್ತನೆಯೂ ಕೂಡ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಗ್ಯಾಸೋಲಿನ್ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸಿದರೆ, ಅದು ಜನರನ್ನು ಸಣ್ಣಗಾತ್ರದ ಕಾರನ್ನು ಬಳಸುವ ಅಥವಾ ಇಂಧನವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಕಾರನ್ನು ಬಳಸಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿಯೇ ಗ್ಯಾಸೋಲಿನ್ ಮೇಲೆ ಕಡಿಮೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವ ಅಮೆರಿಕಾಗಂತ, ಅದರ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವ ಐರೋಪ್ಯ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಜನರು ಸಣ್ಣಗಾತ್ರದ ಕಾರುಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಗ್ಯಾಸೋಲಿನ್ ತೆರಿಗೆ ಜನರನ್ನು ಕಾರ್‌ಪೂಲ್‌ಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಾರಿಗೆಯನ್ನು ಬಳಸಲು ಮತ್ತು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಸ್ಥಳದ ಸಮೀಪದಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತದೆ. ತೆರಿಗೆ ಇನ್ನೂ ಏರಿಕೆಯಾದಲ್ಲಿ ಜನರು ಹೈಬ್ರಿಡ್ ಕಾರುಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಾದರೆ ವಿದ್ಯುತ್ ಚಾಲಿತ ಕಾರುಗಳನ್ನು ಬಳಕೆ ಮಾಡಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರು ತಮ್ಮ ನೀತಿಗಳಿಂದ ಪ್ರೇರಕಗಳ ಮೇಲೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೇ ಹೋದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ, ಅನಪೇಕ್ಷಿತ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಾಹನ-ಸುರಕ್ಷತೆಗೆ (Auto-safety) ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಯನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ. ಇಂದು ಎಲ್ಲಾ ಕಾರುಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್‌ಗಳಿವೆ. ಆದರೆ 50 ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಇದು ಹೀಗಿರಲಿಲ್ಲ. 1960ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ರ್ಯಾಲ್ಫ್ ನಾಡರ್ ಅವರ ಕೃತಿ ಅನ್‌ಸೇಫ್ ಅಟ್ ಎನಿ ಸ್ಪೀಡ್ (*Unsafe at Any Speed*) ಆತನೇ ಸೇಫ್ಟಿಯನ್ನು ಕುರಿತು ಜನರಲ್ಲಿ ತುಂಬಾ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ಹುಟ್ಟು ಹಾಕಿತು. ಅಂದು ಅಮೆರಿಕೆಯ ಸಂಸತ್ತು ಹೊಸ ಕಾರುಗಳಲ್ಲಿ ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್ ಇರಲೇಬೇಕೆಂಬ ಕಾನೂನನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿತು.

ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್ ಕಡ್ಡಾಯ ಎನ್ನುವ ಕಾನೂನು ಸ್ವಯಂ ರಕ್ಷಣೆಯ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ? ಇದರ ನೇರ ಪರಿಣಾಮ ಸ್ಪಷ್ಟ: ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್ ಧರಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮೋಟಾರು ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಹೆಚ್ಚು. ಆದರೆ ಕಥೆ ಇಷ್ಟಕ್ಕೇ ಮುಗಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಕಾನೂನು ಪ್ರೇರಕಗಳನ್ನು ಬದಲಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಚಾಲಕರ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೂ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಚಾಲಕರು ತಮ್ಮ ಕಾರುಗಳನ್ನು ಎಷ್ಟು ವೇಗವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಚಲಿಸುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದು ಮುಖ್ಯ. ಅದು ನಿಜವಾಗಿ ಸೂಕ್ತವಾದ ನಡವಳಿಕೆ. ನಿಧಾನವಾಗಿ ಮತ್ತು ತುಂಬಾ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿ ಚಾಲನೆ ಮಾಡುವುದು ಬಹು ದುಬಾರಿಯು

ಸಂಗತಿ. ಕಾರಣ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಚಾಲಕನ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಎರಡೂ ವ್ಯಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಎಷ್ಟು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಚಾಲನೆ ಮಾಡಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ವಿಚಾರವಂತರು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಚಾಲನೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ದೊರಕುವ ಸೀಮಾಂತ ಲಾಭವನ್ನು ಸೀಮಾಂತ ವೆಚ್ಚದೊಡನೆ ಬಹುಶಃ ಅಪ್ರಜ್ಞಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿಯೇ ಹೋಲಿಸಿ ನೋಡುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸುರಕ್ಷತೆಯು ನೀಡುವ ಲಾಭ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರು ನಿಧಾನವಾಗಿ ಮತ್ತು ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಕಾರನ್ನು ಚಾಲನೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ರಸ್ತೆ ಸರಾಗವಾಗಿದ್ದು ಯಾವ ಅಡಚಣೆಯೂ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ಚಾಲನೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಿಂತ, ಮಂಜು ಆವರಿಸಿದ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಹಾಗೂ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಕಾರು ಚಾಲನೆಗೆ ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಒಂದು ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್ ಕಾನೂನು ಒಬ್ಬ ಚಾಲಕನ ಲಾಭ-ವೆಚ್ಚದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬದಲಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ. ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್‌ಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟುವುದರಿಂದ ಗಾಯವಾಗುವ ಅಥವಾ ಮರಣದ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅಪಘಾತಗಳ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್‌ಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟುವುದರಿಂದ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಮತ್ತು ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಚಲಿಸುವುದರ ಅನುಕೂಲ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ರಸ್ತೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಜನರು ಹೆಚ್ಚು ವೇಗವಾಗಿ ವಾಹನಗಳನ್ನು ಚಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಷ್ಟು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿಯೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್ ಕಟ್ಟಿರುವಾಗಲೂ ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ತಿಸಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್‌ನ ಕಾನೂನಿನ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅಪಘಾತಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಸುರಕ್ಷಿತ ಚಾಲನೆ ಕಡಿಮೆಯಾದಂತೆಲ್ಲಾ ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಪಾದಚಾರಿಗಳ ಮೇಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರಿಗೆ ಚಾಲಕರಿಗೆ ಇರುವ ಯಾವ ಸುರಕ್ಷತೆಯೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಹೆಚ್ಚು ಅಪಘಾತಕ್ಕೊಳಗಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರೇರಕಗಳು ಮತ್ತು ಸೀಟ್‌ಬೆಲ್ಟ್‌ಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಈ ಚರ್ಚೆ ಮೊದಲಿಗೆ ಒಂದು ವ್ಯರ್ಥ ಊಹೆ ಎನಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ 1975ರಲ್ಲಿ ಸ್ಯಾಮ್ ಪೆಲ್ಟ್ಸಮನ್ ಎನ್ನುವ ಆರ್ಥಿಕತಜ್ಞ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಅವನು ವಾಹನ-ಸುರಕ್ಷತಾ ಕಾನೂನುಗಳಿಂದ ಇಂತಹ ಹಲವು ಪರಿಣಾಮಗಳಾದವು ಎಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಕಾನೂನುಗಳಿಂದ ಪ್ರತಿ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಸಾಯುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಕಡಿಮೆಯಾಯಿತು. ಆದರೆ ಅಪಘಾತಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಾಯಿತು. ಈ ಅಂಶವನ್ನು ಪೆಲ್ಟ್ಸಮನ್ ಮುಂದಿಡುವ ಪುರಾವೆಗಳು ಸಾಬೀತು ಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಅವರ ಅಧ್ಯಯನದ ಪ್ರಕಾರ ಈ ಕಾನೂನುಗಳ ಒಟ್ಟು ಪರಿಣಾಮವೆಂದರೆ, ಚಾಲಕರ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯವಾದ ಯಾವ ಬದಲಾವಣೆಯೂ ಆಗಿಲ್ಲದ್ದು. ಆದರೆ ಪಾದಚಾರಿಗಳ ಮರಣದ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ.

ಪೆಲ್ಟ್ಸಮನ್‌ನ ಸ್ವಯಂ-ಸುರಕ್ಷತೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಜನರು ಪ್ರೇರಕಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವ ಸಾಮಾನ್ಯತತ್ವದ ಒಂದು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಲ್ಲದ ಹಾಗೂ ವಿವಾದಾತ್ಮಕವಾದ ಉದಾಹರಣೆ. ಯಾವುದೇ ನೀತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವಾಗಲೂ ಪ್ರೇರಕಗಳಿಂದಾಗುವ ನೇರ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರವೇ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ ಸಾಲದು, ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣದಿರುವ ಅಪರೋಕ್ಷ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನೂ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಇವುಗಳಿಂದ ಕೂಡ ಜನರ ನಡವಳಿಕೆಗಳು ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ.

ಪ್ರಕರಣವೊಂದರ ಅಧ್ಯಯನ

ಗ್ಯಾಸೋಲೀನ್ ಬೆಲೆಗಳ ಪ್ರೇರಕದ ಪರಿಣಾಮಗಳು

2005ರಿಂದ 2008ರ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ಅದರಲ್ಲೂ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಚೀನಾದಲ್ಲಾಗುತ್ತಿದ್ದ ತ್ವರಿತ ಪ್ರಗತಿಯ ಕಾರಣ ತೈಲಕ್ಕೆ ಬಹಳವೇ ಬೇಡಿಕೆ ಇತ್ತು. ಆದರೆ ತೈಲದ ಪೂರೈಕೆ ಮಿತವಾಗಿತ್ತು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಜಾಗತಿಕತೈಲ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತೈಲದ ಬೆಲೆ ಮುಗಿಲು ಮುಟ್ಟಿತು. ಅಮೆರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ಯಾಸೋಲೀನ್ ಬೆಲೆ ಒಂದು ಗ್ಯಾಲನ್‌ಗೆ 2 ಡಾಲರ್‌ನಿಂದ 4 ಡಾಲರ್‌ಗೆ ಏರಿತು. ಆಗ ತೈಲ ಉಳಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು.

ಇಂತಹ ಉತ್ತೇಜಕಗಳಿಗೆ ಜನರು ಹೇಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸಿದರು ಎನ್ನುವ ಕಥೆಗಳೇ ಸುದ್ದಿ ಮಾಧ್ಯಮಗಳ ತುಂಬೆಲ್ಲಾ ಹರಿದಾಡುತ್ತಿದ್ದವು. ಜನ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನೇರವಾಗಿ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಈ ಕಥೆಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಇನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದವು. ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದ ವಿವಿಧ ಕಥೆಗಳ ಒಂದು ಮಾದರಿಯನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

- “ತೈಲದ ಬೆಲೆ ಗಗನಕ್ಕೆ, ಸಣ್ಣಗಾತ್ರದ ಕಾರುಗಳಿಗೆ ಮುಗಿಬೀಳುತ್ತಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ”
- “ಅನಿಲದ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಾದಂತೆ ಸ್ಕೂಟರ್‌ಗಳ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆ”
- “ತೈಲದ ಬೆಲೆ ಗಗನಕ್ಕೆ, ಬೈಸಿಕಲ್ಲಿನ ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ರಿಪೇರಿಗಾಗಿ ಬಹು ಬೇಡಿಕೆ”
- “ಗ್ಯಾಸ್ ಬೆಲೆಯೇರಿಕೆಯಿಂದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಾರಿಗೆಯಡೆಗೆ ಪ್ರಯಾಣಿಕರ ದೌಡು”
- ತೈಲಬೆಲೆಗಳ ಏರಿಕೆಯಿಂದಾಗಿ ಒಂಟೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿದ ಬೇಡಿಕೆ. ಭಾರತದ ರಾಜಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ರೈತರು ಮತ್ತೆ ಬಡ ಒಂಟೆಗಳ ಮೊರೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಗ್ಯಾಸ್‌ಚಾಲಿತ ಟ್ರಾಕ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವ ವೆಚ್ಚ ಏರಿದಂತೆಲ್ಲಾ ಒಂಟೆಗಳ ಬಳಕೆ ಮತ್ತೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತಿದೆ.
- ವಿಮಾನಯಾನ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಂಕಟದಲ್ಲಿವೆ. ಆದರೆ ಬೋಯಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಎರ್‌ಬಸ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ. ತೈಲಕ್ಷಮತೆ ಇರುವ ವಿಮಾನಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹಿಂದೆಂದೂ ಈ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಎರ್‌ಬಸ್ ಎ320 ಮತ್ತು ಬೋಯಿಂಗ್ 737ರ ಇತ್ತೀಚಿನ ಮಾದರಿಗಳಿಗೆ, ಒಂದೇ ಮಧ್ಯಮತಮ (single aisle workhorse) ವಿಮಾನಗಳಿಗೆ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆ. ಅಮೆರಿಕಾ ಈಗಲೂ ಬಳಸುತ್ತಿರುವ ಕೆಲವು ಗತಕಾಲದ (ವಿಂಟೇಜ್) ವಿಮಾನಗಳಿಗಿಂತ ಇವುಗಳನ್ನು 40% ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಬಳಸಬಹುದು.
- “ತುಟ್ಟಿಯಾಗಿರುವ ಗ್ಯಾಸ್ ಬೆಲೆಗೆ ಮನೆಗಳ ಖರೀದಿಯೂ ಕ್ರಮವೂ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ.” ಗ್ಯಾಸ್‌ಬೆಲೆ ಏರುತ್ತಿದ್ದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಮನೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಹುಡುಕಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಡಿಮಿಟ್ರಿಯಸ್ ಸ್ಪೌಡ್ ರೈಲುರಸ್ತೆ ನಿಲ್ದಾಣದ ಬಳಿ ಇರುವ ಮನೆಯೇ ಒಳ್ಳೆಯದು ಅಂತ ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದ. ತನ್ನ ಬಳಿ ಇರುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಅದೇ ಸೂಕ್ತವಾದದ್ದು ಅನ್ನುವುದು ಅವನ ನಿರ್ಧಾರವಾಗಿತ್ತು.
- “ಗ್ಯಾಸ್ ಬೆಲೆಗಳಿಂದಾಗಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಆನ್‌ಲೈನ್ ತರಗತಿಗಳಿಗೆ ಮೊರೆ.” ನಾರ್ತ್‌ಹ್ಯಾಂಪ್‌ಟನ್ ಕಮ್ಯುನಿಟಿ ಕಾಲೇಜಿನ ಎರಡನೆಯ ವರ್ಷದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿನಿ ಕ್ರಿಸ್ಟಿ ಲೈಬರ್ಟಿಗೆ ತನ್ನ ಮನೆಯಿಂದ ಬೆತ್ಲೆಹೆಮ್ ಪಿಎ ಕ್ಯಾಂಪಸ್‌ಗೆ 30 ನಿಮಿಷಗಳು ಕಾರಿನಲ್ಲಿ ಹೋಗುವುದು ಈಗ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹೊರೆಯೆನಿಸಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಗ್ಯಾಸೋಲಿನ್ ಬೆಲೆ ಒಂದು ಗ್ಯಾಲನ್ನಿಗೆ 4 ಡಾಲರ್‌ಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ಸೆಮಿಸ್ಟರ್ ಅವಳು ಈ ಓಡಾಟ ಮತ್ತು ಖರ್ಚು ಎರಡನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಮನೆಯಿಂದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ತರಗತಿಗಳಿಗೆ ಹಾಜರಾಗುವುದೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದಾಳೆ.
- ಇಂಧನದ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಿಂದಾಗಿ ಖಾಸಗಿ ಜೆಟ್ ವಿಮಾನ ಪ್ರಯಾಣದಿಂದ ಡಿಡ್ಡಿಕೊಂಬ್ ವಿಮುಖನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಯಾವಾಗಲೂ ಖಾಸಗಿ ಜೆಟ್ ವಿಮಾನದಲ್ಲಿ ಪಯಣಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಅತ್ಯಂತ ಶ್ರೀಮಂತ, ಪ್ರಭಾವಿ, ಹಿಪ್-ಹಾಪ್ ಕಲಾವಿದ ಸೀನ್ ಡಿಡ್ಡಿಕೊಂಬ್ ಈಗ ಇಂಧನ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಿಂದ ತಾನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಏರ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣಿಸುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ಹೇಳಿದರು. ಏಕೆಂದರೆ ಹಿಂದೆಲ್ಲಾ ನ್ಯೂಯಾರ್ಕ್‌ನಿಂದ ಲಾಸ್‌ಅಂಜಲಿಸ್‌ಗೆ ಹೋಗಿ, ಮತ್ತೆ ವಾಪಸ್ಸು ಬರಲು 2 ಲಕ್ಷ ಡಾಲರ್‌ಗಳು ಸಾಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೆ ಈಗ ಆಗಲ್ಲ. “ಈಗ ನಾನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಏರ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ” ಎಂದು ವಿಮಾನದೊಳಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಿ ಮೊದಲ ದರ್ಜೆಯ ಆಸನದಲ್ಲಿ ಕೂರುವ ಮುನ್ನ ತಮ್ಮ ಟಿಕೆಟನ್ನು ಕ್ಯಾಮೆರಾಕ್ಕೆ ತೋರಿಸುತ್ತಾ, “ಗ್ಯಾಸ್ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು ಏರಿದೆ ನೋಡಿ” ಎಂದರು.

ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗಳು ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿದ್ದವು. 2008ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿ 2009ರವರೆಗೆ ಮುಂದುವರಿದ ಆರ್ಥಿಕ ಕುಸಿತದಿಂದಾಗಿ ತೈಲದ ಜಾಗತಿಕ ಬೇಡಿಕೆ ಇಳಿಯಿತು. ಗ್ಯಾಸೋಲಿನಿನ ಬೆಲೆಯೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಾಯಿತು. ಶ್ರೀಮಾನ್ ಕೊಂಬ್ ಮತ್ತೆ ಖಾಸಗಿ ಜೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆಯೇ ಎನ್ನುವುದು ಇನ್ನೂ ತಿಳಿದು ಬಂದಿಲ್ಲ!

ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ:

ನೀವು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಎದುರಿಸಿದ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ರಾಜಿ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ, ವಿತ್ತೀಯ ಮತ್ತು ವಿತ್ತೀಯೇತರ ಅವಕಾಶ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಕ್ರಿಯೆಯ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಕೊಡಿ. ನಿಮ್ಮ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ತಂದೆಯವರು ನಿಮಗೆ ನೀಡಿರುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಪ್ರೇರಕವನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

..... ಸುದ್ದಿಯಲ್ಲಿ

ಪ್ರೇರಕ (ಉತ್ತೇಜಕ) ವೇತನ

(ಜನರಿಗೆ ವೇತನವನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಕ್ರಮವು ಅವರ ಪ್ರೇರಕಗಳನ್ನೂ ಮತ್ತು ಅವರು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನೂ ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಈ ಲೇಖನವು ಸೋದಾಹರಣವಾಗಿ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. (ಇದರ ಲೇಖಕರು ಮುಂದೆ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಬಾರಕ್ ಒಬಾಮ ಅವರ ಪ್ರಮುಖ ಆರ್ಥಿಕ ಸಲಹೆಗಾರರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾದರು.)

ಎಲ್ಲಿ ಬಸ್ಸುಗಳು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಚಲಿಸುತ್ತವೆಯೋ ಅಲ್ಲಿ

ಆಸ್ಟಿನ್ ಗೂಲ್‌ಬಿ.

ಬೇಸಿಗೆಯ ಮಧ್ಯಾಹ್ನದಲ್ಲಿ ಚಿಕಾಗೋ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯದಿಂದ ನಗರದ ಉತ್ತರ ಭಾಗಕ್ಕೆ ಪ್ರಯಾಣ ಮಾಡುವುದು ಬಹುಶಃ ಇಡೀ ವಿಶ್ವದಲ್ಲೇ ಅತ್ಯಂತ ಸುಂದರವಾದ ಪ್ರಯಾಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನಿಮ್ಮ ರಸ್ತೆಯ ಎಡಭಾಗದಲ್ಲಿ ಲೇಕ್ ಶೋರ್, ಗ್ರಾಂಟ್ ಪಾರ್ಕ್, ವಿಶ್ವದ ಕೆಲವು ಮೊದಲು ನಿರ್ಮಾಣಗೊಂಡ ಗಗನಚುಂಬಿ ಕಟ್ಟಡಗಳು ಮತ್ತು ಸಿಯರ್ಸ್ ಟವರ್‌ಗಳನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೀರಿ. ಬಲಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕಡುನೀಲಿ ಬಣ್ಣದ ಮಿಷಿಗನ್ ಸರೋವರ. ಈ ಇಡೀ ಸೌಂದರ್ಯವು ಅಲ್ಲಿನ ವಾಹನದಟ್ಟಣೆಯಿಂದ ನರಕಸದೃಶವಾಗಿಬಿಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ನೀವು ಪ್ರತಿದಿನ ಅದೇ ದಾರಿಯಲ್ಲಿ ಹೋಗುವವರಾಗಿದ್ದರೆ ನಿಮಗೆ ಕೆಲವು ಒಳದಾರಿಗಳು ತಿಳಿಯುತ್ತವೆ. ಬಕ್ಲಿಂಗ್‌ಹ್ಯಾಂ ಘೌಂಟನ್ನಿನಿಂದ ಮ್ಯಾಕ್‌ಕೋರ್ಮಿಕ್‌ಗೆ ಹೋಗಬೇಕಿದ್ದರೆ ನೀವು ಸರ್ವೆಸ್ ರಸ್ತೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೋಗಿ ಸರೋವರದ ತೀರದಿಂದ ಕೆಲವು ಮೈಲಿ ದಕ್ಷಿಣಕ್ಕೆ ಹೋಗುವುದು ಉತ್ತಮ.

ಟ್ರಾಫಿಕ್‌ಜ್ಯಾಮ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಲವು ಬಸ್‌ಗಳು ಕಾಯುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ನೋಡಿದಾಗಲೆಲ್ಲಾ ಈ ಬಸ್ ಚಾಲಕರು ಒಳದಾರಿಗಳಲ್ಲೇಕೆ ಹೋಗುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ನನಗೆ ಅಚ್ಚರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿದಿನ ಅದೇ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಗುವ ಅವರಿಗೆ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಆ ಒಳದಾರಿಗಳು ತಿಳಿದೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಬಹುಶಃ ಅವರು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಕಾರಿನಲ್ಲಿ ಹೋಗುವಾಗ ವಾಹನ ದಟ್ಟಣೆಯಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಈ ದಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಗುತ್ತಾರೆ ಎನಿಸುತ್ತದೆ. ಬಸ್ಸುಗಳು ಲೇಕ್ ಶೋರ್ ನಿಲ್ದಾಣದಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲುವುದಿಲ್ಲ. ವಾಹನ ದಟ್ಟಣೆಯಿಂದ ಬಸ್ಸುಗಳು ತಡವಾದಾಗ ನಿಗದಿತ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಎಲ್ಲವೂ ಅಸ್ತವ್ಯಸ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಬಸ್ಸುಗಳು ಪ್ರತಿ ಹತ್ತು ನಿಮಿಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಬರಬೇಕು. ಆದರೆ ಹೀಗಾದಾಗ ಅರ್ಥಗಂಟಿಯ ನಂತರ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಮೂರು ಬಸ್ಸುಗಳು ಬಂದುಬಿಡುತ್ತವೆ. ಹೀಗೆ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಬರುವುದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸುವ ಅತ್ಯಂತ ಅಸಮರ್ಥವಾದ ಪದ್ಧತಿ. ಸರ್ವೆಸ್ ರಸ್ತೆಗಳಲ್ಲಿ ಚಲಿಸುವುದರಿಂದ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯಂತೆ ಸರಿಯಾದ ಸಮಯದ ಅಂತರವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಂಡು ಬರಬಹುದಾದರೆ ಆ ರಸ್ತೆಗಳಲ್ಲಿ ಚಲಿಸಬಾರದೇಕೆ?

ಚಾಲಕರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ವೇತನ ನೀಡುತ್ತಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಸರಿಯಾಗಿ ಯೋಚಿಸುವ ಕಡೆ ಗಮನ ಕೊಡುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂದು ನೀವು ತಕ್ಷಣ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇಡೀ ಅಮೆರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಬಳ ಪಡೆಯುವವರಲ್ಲಿ ಚಿಕಾಗೋದ ಬಸ್ ಚಾಲಕರು ಏಳನೆಯ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. 2004ರ ನವೆಂಬರ್‌ನ ಒಂದು ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಪೂರ್ಣಾವಧಿ ಚಾಲಕರಿಗೆ ಗಂಟೆಗೆ 23 ಡಾಲರ್ ದೊರಕುತ್ತದೆ. ಅವರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ವೇತನ ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಅನ್ನುವುದು ಇಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಶ್ನೆಯಲ್ಲ. ಹೇಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಅನ್ನುವುದು ನಿಜವಾದ ಸಮಸ್ಯೆ. ಈ ಅಂಶವನ್ನು ಚಿಲಿಯ ಬಸ್

ಡ್ರೈವರುಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಅರಿಚ್ಛೋನಾ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯದ ಡೇವಿಡ್ ರೈಲಿ ಮತ್ತು ಚಿಲಿಯ ಪಾಂಟಿಫೀಷಿಯಾ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯದ ಕಾರ್ಲೋಸ್ ಮುನೋಚ್ಚರವರ ಹೊಸ ಅಧ್ಯಯನವು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಿಲಿಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಚಾಲಕರಿಗೆ ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವೇತನ ಪಾವತಿಸುತ್ತವೆ. ಗಂಟೆಯ ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ವೇತನ ಪಾವತಿಸುವುದು ಒಂದು ಕ್ರಮ ಮತ್ತು ಪ್ರಯಾಣಿಕರ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ವೇತನ ಪಾವತಿಸುವುದು ಇನ್ನೊಂದು ಕ್ರಮ. ಪ್ರಯಾಣಿಕರ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಚಾಲಕರಿಗೆ ವೇತನ ನೀಡುವಾಗ ಬಸ್‌ಗಳ ಸಂಚಾರ ಮತ್ತು ಅದರ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿ ಅಷ್ಟೊಂದು ಅಸ್ತವ್ಯಸ್ತವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಚಾಲಕರಿಗೆ ಪ್ರೇರಕಗಳನ್ನು ನೀಡಿ, ಆಗ ಅವರು ಉಳಿದ ಜನರಂತೆಯೇ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ. ವಾಹನ ದಟ್ಟಣೆ ತುಂಬಾ ಕೆಟ್ಟದಾಗಿದ್ದಾಗ ಅವರು ಒಳದಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಚರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಊಟ ಹಾಗೂ ಶೌಚ ವಿರಾಮದ ಸಮಯವನ್ನು ಕಡಿತೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹಾಜರಾಗಿ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಜನರನ್ನು ಬಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಕರೆದೊಯಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಸ್ಕೂಲವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ಅವರ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯು ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ.

ಪ್ರೇರಕ ವೇತನಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವೂ ಪರಿಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ ಎಂದಲ್ಲ. ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಹೋಗುವ ತವಕದಲ್ಲಿ (ಉಳಿದ ಚಾಲಕರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಆಗುವಂತೆಯೇ) ಹೆಚ್ಚು ಅಪಘಾತಗಳು ಸಂಭವಿಸುತ್ತವೆ. ಬಸ್ ಪ್ರಯಾಣ ತಮಗೆ ವಾಂತಿ ಸಂಕಟ ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ಕೆಲವು ಪ್ರಯಾಣಿಕರು ದೂರುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಕೊನೆಯ ಪ್ರಯಾಣಿಕ ಬಸ್ಸನ್ನು ಹತ್ತಿದ ಕೂಡಲೇ ಚಾಲಕರು ಗ್ಯಾಸನ್ನು ಕಾಲಿನಿಂದ ಬಲವಾಗಿ ತುಳಿಯುತ್ತಾರೆ. ಇಷ್ಟಾಗಿಯೂ ಪ್ರಯಾಣಿಕರು ಯಾವ ಬಸ್ ಕಂಪನಿ ತಮ್ಮನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತಾವು ತಲುಪಬೇಕಾದ ಸ್ಥಳವನ್ನು ತಲುಪಿಸುತ್ತದೆಯೋ ಆ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಸ್ಯಾನ್‌ಟಿಯಾಗೋದ ಶೇಕಡ 95 ಹಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೇರಕ ವೇತನದ ವಿಧಾನವೇ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದೆ.

ಪ್ರೇರಕ ವೇತನಗಳು ಬಸ್ಸು ಚಾಲಕರ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದರ ಅರಿವು ನಮಗೆ ಇರಬೇಕಾಗಿದ್ದು ಅವಶ್ಯಕ. ಚಿಕಾಗೋದ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಗಳು ಲೇಕ್ ಶೋರಿನಲ್ಲಿ ಹೋಗುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ ಒಳರಸ್ತೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಚರಿಸುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಪ್ರತಿ ಸುತ್ತಿ(ಟ್ರಿಪ್)ಗೂ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ ಚಾಲಕರಿಗೆ ಹಣದೊರಕುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಆದಷ್ಟು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಮನೆ ತಲುಪಿಸಿ, ಮತ್ತೊಂದು ಸುತ್ತಿ(ಟ್ರಿಪ್)ಗೂ ಚಲಿಸ ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಬಸ್ಸುಗಳು ಲೇಕ್ ಶೋರ್‌ಡ್ರೈವ್‌ನಲ್ಲಿ ಕಾಯುತ್ತಿರುತ್ತವೆ.

ಜನರು ಪರಸ್ಪರ ಒಡನಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ

ಜನರು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಮೊದಲ ನಾಲ್ಕು ತತ್ವಗಳು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತವೆ. ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಹಲವು ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಅವರ ಮೇಲಷ್ಟೇ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ ಅವು ಇತರರ ಮೇಲೂ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಮುಂದಿನ ಮೂರು ತತ್ವಗಳು ಜನರು ಪರಸ್ಪರ ಹೇಗೆ ಒಡನಾಡುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕುರಿತದ್ದಾಗಿವೆ.

ಮೂಲತತ್ವ 05: ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಎಲ್ಲರ ಬದುಕು ಉತ್ತಮಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ

ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಜಪಾನೀಯರು ನಮ್ಮ ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳು ಎಂಬ ಸುದ್ದಿಗಳನ್ನು ಕೇಳಿರಬಹುದು. ಕೆಲವು ರೀತಿಗಳಲ್ಲಿ ಇದು ನಿಜ. ಏಕೆಂದರೆ ಅಮೆರಿಕಾ ಮತ್ತು ಜಪಾನ್ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಹಲವು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಕಾರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಫೋರ್ಡ್ ಮತ್ತು ಟೋಯೋಟಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದೇ ಗುಂಪಿನ ಬಳಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂತೆಯೇ ಆಪಲ್ ಮತ್ತು ಸೋನಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಡಿಜಿಟಲ್ ಮ್ಯೂಸಿಕ್ ಪ್ಲೇಯರ್ಸ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಬಳಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತವೆ.

ಆದರೆ ಹಲವು ದೇಶಗಳ ನಡುವಿನ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವಾಗ ನಾವು ಸುಲಭವಾಗಿ ದಾರಿ ತಪ್ಪಿಬಿಡುತ್ತೇವೆ. ಅಮೆರಿಕಾ ಮತ್ತು ಜಪಾನಿನ ನಡುವಿನ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಯಾರೋ ಒಬ್ಬರು ಗೆಲ್ಲುವ ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ಸೋಲುವ ಆಟದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಡದು. ಇದು ಆ ರೀತಿಯ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲ. ವಾಸ್ತವ ಇದಕ್ಕೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ನಡೆಯುವ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡೂ ದೇಶಗಳ ಸ್ಥಿತಿಯೂ ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಇದೇಕೆ ಹೀಗೆ ಎಂದು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ವ್ಯಾಪಾರ ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ ಅನ್ನುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ. ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಒಬ್ಬ ಸದಸ್ಯರು ಕೆಲಸಹುಡುಕುವಾಗ ಅವರು ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಹುಡುಕುತ್ತಿರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಕುಟುಂಬದವರ ಜೊತೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಹೋಗುವಾಗಲೂ ಕುಟುಂಬಗಳ ನಡುವೆ ಸ್ಪರ್ಧೆ ನಡೆಯುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕುಟುಂಬವೂ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ಸರಕನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಹಾತೊರೆಯುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದರ್ಥದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕುಟುಂಬವೂ ಉಳಿದೆಲ್ಲಾ ಕುಟುಂಬಗಳ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತಿರುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಇದ್ದರೂ ಉಳಿದೆಲ್ಲಾ ಕುಟುಂಬಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಉಳಿದುಕೊಂಡುಬಿಡುವುದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಸ್ಥಿತಿ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಹಾಗೇನಾದರೂ ನೀವು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಉಳಿದುಕೊಂಡರೆ ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಆಹಾರವನ್ನು ನೀವೇ ಬೆಳೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಿಮ್ಮ ಬಟ್ಟೆಯನ್ನು ನೀವೇ ನೇಯ್ಗೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯನ್ನು ನೀವೇ ಕಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬೇರೆಯವರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಿರುವುದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬಹು ಅನುಕೂಲವಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದಾಗಿ ಪ್ರತಿವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿಣಿತಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯ. ಅದು ಕೃಷಿ, ಹೊಲಿಗೆ, ಗೃಹನಿರ್ಮಾಣ, ಹೀಗೆ ಯಾವಕ್ಷೇತ್ರ ಬೇಕಾದರೂ ಆಗಿರಬಹುದು. ಇತರರ ಜೊತೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಜನರಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿವೆ. ಜಪಾನೀಯರು, ಫ್ರೆಂಚರು, ಈಜಿಪ್ಟಿನವರು ಮತ್ತು ಬ್ರೆಜಿಲ್‌ನವರು ಜಾಗತಿಕ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಾಗಿರುವಷ್ಟೇ ನಮ್ಮ ಪಾಲುದಾರರು ಹೌದು.

ಮೂಲತತ್ವ 06: ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗ

1980ರಲ್ಲಿ ಸೋವಿಯತ್ ರಷ್ಯಾ ಮತ್ತು ಪೂರ್ವ ಯುರೋಪಿನಲ್ಲಿ ಸಾಮ್ಯವಾದದ ಪತನವಾಯಿತು. ಇದು ಬಹುಶಃ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಕಳೆದ ಅರ್ಧ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಿರುವ ಅತಿಮುಖ್ಯವಾದ ಬದಲಾವಣೆ ಇರಬೇಕು. ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ವಿರಳವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿತರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಅತ್ಯಂತ ಸಮರ್ಥರು ಎನ್ನುವ ಪ್ರಮೇಯದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸಮಾಜವಾದಿ (ಕಮ್ಯುನಿಸ್ಟ್) ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದವು. ಈ ಕೇಂದ್ರಮಟ್ಟದ ಯೋಜಕರು ಯಾವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು, ಎಷ್ಟು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು, ಯಾರು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಯಾರು ಬಳಸಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಇಡೀ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಹಿತಕ್ಕೆ ಪೂರಕವಾಗುವಂತೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯ ಎನ್ನುವುದು ಈ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಯೋಜನೆಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯ ಚಿಂತನೆ.

ಒಂದು ಕಾಲಕ್ಕೆ ಹೀಗೆ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಯೋಜಿತ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಿದ್ದ ಹೆಚ್ಚಿನ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಈಗ ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಕೈಬಿಟ್ಟಿವೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪೋಷಿಸುತ್ತಿವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ಪ್ರಧಾನ ಯೋಜಕ(central-planner) ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಕೋಟ್ಯಂತರ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ

ಒಬ್ಬರ ಮೇಲೆ ಒಬ್ಬರು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲಿ ಅವರ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಬೆಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿ ನಿರ್ದೇಶಿಸುತ್ತಿರುತ್ತವೆ.

ಮೊದಲ ನೋಟಕ್ಕೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆ ಸಾಧಿಸಿರುವ ಯಶಸ್ಸು ಅಚ್ಚರಿ ಹುಟ್ಟಿಸುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಇಡೀ ಸಮಾಜದ ಆರ್ಥಿಕ ಹಿತ ಯಾರ ಗಮನದಲ್ಲಿಲ್ಲ. ಮುಕ್ತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಲವು ಮಾರಾಟಗಾರರು ಹಾಗೂ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಇರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಹಲವು ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರಿಗೆಲ್ಲಾ ತಮ್ಮ ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿಯೇ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ವಿಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹಾಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವವರು ಸ್ವಂತ ಹಿತವನ್ನೇ ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಆರ್ಥಿಕತೆ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಿತನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವಂತಹ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದೆ.

1776ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ತನ್ನ *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* ಗ್ರಂಥದಲ್ಲಿ ಆಡಮ್ ಸ್ಮಿತ್ ಎಲ್ಲಾ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಮಾಡಿರುವ ಒಂದು ಪ್ರಖ್ಯಾತ ಹೇಳಿಕೆ ಹೀಗಿದೆ: “ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿರುವ ಕುಟುಂಬಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಮ್ಮನ್ನು ಯಾವುದೋ ಒಂದು “ಕಾಣದ ಕೈ” ಅಪೇಕ್ಷಿತ ದಿಕ್ಕಿನಡೆಗೆ ನಡೆಸುತ್ತಿದೆಯೇನೋ ಅನ್ನುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಕಾಣದ ಕೈ ಹೇಗೆ ಮೋಡಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ ಈ ಪುಸ್ತಕದ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶ.

ಬೆಲೆಗಳೇ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವ ‘ಕಾಣದ ಕೈ’ ಎನ್ನುವುದು ನೀವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದಂತೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಾಗಲಿ ಬಳಕೆದಾರರು ಬೇಡಿಕೆ ಎಷ್ಟಿರಬೇಕು ಅನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರು ಪೂರೈಕೆ ಎಷ್ಟಿರಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಮಾರುವವರ ನಿರ್ಧಾರಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸರಕು ಎಷ್ಟು ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದುದು ಮತ್ತು ಆ ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಎಷ್ಟು ಖರ್ಚು ತಗಲುತ್ತದೆ ಎರಡನ್ನೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದರಗಳು ಬಿಂಬಿಸುತ್ತವೆ. ಬಹುಪಾಲು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಸಮಾಜದ ಒಳಿತು ಗರಿಷ್ಠವಾಗುವ ರೀತಿಯ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಬರುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಬೆಲೆಗಳು ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಇದು ಆಡಂ ಸ್ಮಿತ್ ನೀಡಿದ ಮಹತ್ತರವಾದ ಒಳನೋಟ.

ಸ್ಮಿತ್ ನೀಡುವ ಒಳನೋಟಕ್ಕೆ ಒಂದು ಬಹುಮುಖ್ಯ ಉಪಸಿದ್ಧಾಂತವಿದೆ. ಅದೇನೆಂದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಸಹಜವಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಸರಬರಾಜಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಸರ್ಕಾರವು ಅಡ್ಡಿಪಡಿಸಿದರೆ, ಕುಟುಂಬಗಳು ಹಾಗೂ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವ ಕಾಣದ ಕೈಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಕುಂಠಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ತೆರಿಗೆಗಳಿಂದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿತರಣೆಯ ಮೇಲೆ ಆಗುವ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಈ ಉಪಸಿದ್ಧಾಂತದ ಮೂಲಕ ವಿವರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾಕೆಂದರೆ ತೆರಿಗೆಗಳಿಂದ ಬೆಲೆಗಳು ವಿಕೃತಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಕುಟುಂಬ ಹಾಗೂ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ವಿಕೃತಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಬಾಡಿಗೆ ನಿಯಂತ್ರಣದಂತಹ ನೀತಿಗಳು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಅಪಾರವಾದ ಹಾನಿಯನ್ನೂ ಇದರಿಂದ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಮತ್ತಿದು ಸಮಾಜವಾದಿ (ಕಮ್ಯುನಿಸಮ್) ವೈಫಲ್ಯವನ್ನೂ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಕಮ್ಯುನಿಸ್ಟ್ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧಾರವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅದನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರು ನಿರ್ದೇಶಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಬಳಕೆದಾರರ ಅಭಿರುಚಿಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರು ಭರಿಸುವ ವೆಚ್ಚ ಎರಡನ್ನೂ ಬೆಲೆಗಳು ಬಿಂಬಿಸುತ್ತವೆ. ಸಮಾಜವಾದಿ (ಕಮ್ಯುನಿಸ್ಟ್) ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿನ ಕೇಂದ್ರ ಯೋಜಕರಿಗೆ ಇದನ್ನು ಕುರಿತ ಅಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಕಾಣದಂತೆ ಒಂದು ಕೈಯನ್ನು

ತಮ್ಮ ಬೆನ್ನು ಹಿಂದೆ ಕಟ್ಟಿ ಹಾಕಿ ಕೇವಲ ಒಂದೇ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ ಈ ಕೇಂದ್ರಯೋಜಕರು ವಿಫಲರಾದರು.

ಮೂಲತತ್ವ 07: ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಫಲಿತಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರಗಳು ಕೆಲವು ವೇಳೆ ಉತ್ತಮಪಡಿಸಬಹುದು

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಈ ಕಾಣದ ಕೈ ಅಷ್ಟೊಂದು ಮಹತ್ವದ್ದು ಅಂತಾದರೆ ನಮಗೆ ಸರ್ಕಾರವಾದರೂ ಏಕೆ ಅವಶ್ಯಕ? ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ಅಂತಹ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಯ ನಿಜವಾದ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಅದರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಕುರಿತ ನಿಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಪರಿಷ್ಕೃತಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಈ ಕಾಣದ ಕೈಯ ಮೋಡಿ ಕಾರ್ಯಗತವಾಗಬೇಕಾದರೆ ನಮಗೆ ಸರ್ಕಾರ ಬೇಕೇ ಬೇಕು. ಸರ್ಕಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಗೆ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾದ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳದೇ ಹೋದರೆ ಕಾಣದ ಕೈಯ ಕೈಚಳಕ ನಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಜನರಿಗೆ ಆಸ್ತಿಯ ಹಕ್ಕನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಆಗಷ್ಟೆ ಜನರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ವಿರಳವಾಗಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯ. ರೈತನಿಗೆ ತನ್ನ ಬೆಳೆಗಳು ಕಳುವಾಗಬಹುದು ಅನ್ನಿಸಿದರೆ ಅವನು ಆಹಾರವನ್ನು ಬೆಳೆಯುವುದಿಲ್ಲ, ಹೋಟೆಲ್ಲಿಗೆ ಬರುವ ಗ್ರಾಹಕರು ಹೋಟೆಲ್ ಬಿಡುವ ಮುನ್ನ ಬಿಲ್ ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವ ಖಾತ್ರಿ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಹೋಟೆಲುಗಳು ಆಹಾರವನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರು ಡಿವಿಡಿಗಳನ್ನು ಹಣ ತೆತ್ತು ಖರೀದಿದೇ ಕಾನೂನು ಬಾಹಿರವಾಗಿ ನಕಲು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಎಂದಾದಲ್ಲಿ ಡಿವಿಡಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಡಿವಿಡಿಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ನಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ವಸ್ತುಗಳ ಮೇಲೆ ನಮ್ಮ ಹಕ್ಕನ್ನು ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯಲು ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಸರ್ಕಾರ ಒದಗಿಸುವ ಪೋಲಿಸ್ ಮತ್ತು ಕೋರ್ಟುಗಳನ್ನು ನೆಚ್ಚಿಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಕಾಣದ ಕೈ, ನಮ್ಮ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ನಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೆಚ್ಚಿಕೊಂಡಿದೆ.

ಆಡಂ ಸ್ಮಿತ್ ಮತ್ತು ಕಾಣದ ಕೈ

ಆಡಂ ಸ್ಮಿತ್‌ನ ಮಹಾನ್‌ಕೃತಿ ದ ವೆಲ್ತ್ ಆಫ್ ನೇಷನ್ಸ್ 1776ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಗೊಂಡಿತು. ಅದೇ ವರ್ಷ ಅಮೆರಿಕದ ಕ್ರಾಂತಿಕಾರಿಗಳು ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಘೋಷಣೆಗೆ ಸಹಿ ಹಾಕಿದರು. ಇವೆರಡೂ ಒಂದೇ ವರ್ಷ ಸಂಭವಿಸಿದ್ದು ಕೇವಲ ಕಾಕತಾಳೀಯವಿರಬಹುದು. ಸರ್ಕಾರ ಜನರನ್ನು ಬಲವಂತವಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಿಸದೇ ಅವರಿಷ್ಟದಂತೆ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಬಿಟ್ಟರೆ ಅವರು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವ ಆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಪ್ರಚಲಿತವಾಗಿದ್ದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಈ ಎರಡೂ ದಾಖಲೆಗಳು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಈ ರಾಜಕೀಯ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆ ಮತ್ತು ಮುಕ್ತ ಸಮಾಜದ ಬೌದ್ಧಿಕ ಬುನಾದಿಯಾಗಿದೆ.

ವಿಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳು ಅಷ್ಟೊಂದು ಸೊಗಸಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಕಾರಣವೇನಿರಬಹುದು? ಒಬ್ಬರನ್ನೊಬ್ಬರು ಪ್ರೀತಿ ಮತ್ತು ದಯೆಯಿಂದ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಜನರು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರಾ? ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಹಾಗಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಜನ ಪರಸ್ಪರ ಒಡನಾಡುವ ಕ್ರಮವನ್ನು ಆಡಂ ಸ್ಮಿತ್ ವಿವರಿಸುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ.

“ತಮ್ಮ ಸಹ ಜೀವಿಗಳಿಗೆ ನೆರವಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಮಾನವರಿಗೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಸಿಗುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಕೇವಲ ಅವರ ದಯಾಪರತೆಯಿಂದ ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ನೆರವಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅವರ ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಬೇರೆಯವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಬಳಕೆಯಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕು. ಹಾಗೆ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲೇ ತಮ್ಮ ಅನುಕೂಲ ಇದೆಯೆನ್ನುವುದನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಅವರಿಂದ ನಾವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿರುವುದನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯ. ನನಗೇನು ಬೇಕೋ ಅದನ್ನು ನನಗೆ ಕೊಡಿ, ನಿಮಗೇನು

ಬೇಕೋ ಅದು ನಿಮಗೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದೇ ಈ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಸ್ತಾವದ ಅರ್ಥ. ಈ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಪರಸ್ಪರ ಒಬ್ಬರಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ನಮಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದದ್ದನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ.

“ನಮಗೆ ಮಾಂಸದ ವ್ಯಾಪಾರಿ, ಭಟ್ಟಿಗಾರ ಅಥವಾ ರೊಟ್ಟಿ ಅಂಗಡಿಯವನ ದಯೆಯಿಂದ ಆಹಾರ ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅದರಲ್ಲಿ ಅವರ ಸ್ವಂತ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯಿದೆ. ಅದು ಅವರ ಕಾಳಜಿ. ನಾವು ಗಮನಿಸಬೇಕಾದದ್ದು ಅವರ ಮಾನವೀಯತೆಯನ್ನಲ್ಲ. ಅವರ ಸ್ವಾರ್ಥ ಬುದ್ಧಿಯನ್ನು. ನಮ್ಮ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಅವರೊಂದಿಗೆ ನಾವು ಮಾತನಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ನಮಗೆ ಆಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುವುದರಿಂದ ಅವರಿಗಿರುವ ಅನುಕೂಲವನ್ನು ಕುರಿತು ಮಾತನಾಡುತ್ತೇವೆ. ಭಿಕ್ಷುಕರನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಬೇರೆಯಾರೂ ಸಹಜೀವಿಗಳ ದಯೆಯನ್ನು ನೆಚ್ಚಿಕೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.

“ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಪೋಷಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರಿಗೆ ತಾವೇ ಪೋಷಿಸುತ್ತಿರುತ್ತೇವೆ ಎನ್ನುವುದೂ ತಿಳಿದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಸ್ವಂತಕ್ಕೆ ಲಾಭ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಡೆಗಷ್ಟೇ ಅವರ ಲಕ್ಷ್ಯವೆಲ್ಲಾ ಇರುವುದು. ಉಳಿದ ಎಷ್ಟೋ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಆಗುವಂತೆ ಇಲ್ಲೂ ಒಂದು ಕಾಣದ ಕೈ ಅವರನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಉದ್ದೇಶವಲ್ಲದ ಯಾವುದೋ ಕ್ರಿಯೆಗೆ ನೆರವಾಗುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಜನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಾರಿ ಸಮಾಜದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಒಳಿತಿಗೂ ನೆರವಾಗುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ನಿಜ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ನೆರವಾಗಬೇಕು ಅನ್ನುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನೆರವಾಗುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ.”

ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ ಅವರ ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿಯೇ ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರೇರಣೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ‘ಕಾಣದ ಕೈ’ ಈ ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿಯು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಿತನ್ನು ಪೋಷಿಸುವಂತೆ ಪ್ರಚೋದಿಸುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಸ್ಮಿತ್ ಅವರ ಹಲವು ಒಳನೋಟಗಳು ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಇಂದಿಗೂ ತುಂಬಾ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿವೆ. ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿನ ನಮ್ಮ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಮಿತ್ ಅವರ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ನಿಖರವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಜೊತೆಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಾಣದ ಕೈ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ದೌರ್ಬಲ್ಯಗಳನ್ನು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಮಗೆ ಇನ್ನೂ ಒಂದು ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಸರ್ಕಾರ ಬೇಕು. ಈ ಕಾಣದ ಕೈ ನಿಜವಾಗಿ ಬಹು ಶಕ್ತಿಶಾಲಿ. ಆದರೂ ಅದು ಸರ್ವಶಕ್ತವಲ್ಲ. ಸರ್ಕಾರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯ ಪ್ರವೇಶ ಮಾಡಬೇಕು ಹಾಗೂ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿತರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಜನ ತಮ್ಮಷ್ಟಕ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಬದಲಿಸಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಎರಡು ಕಾರಣಗಳಿವೆ. ಅದನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದು ಒಂದು ಕಾರಣವಾದರೆ, ಸಮಾನತೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು ಎರಡನೆಯ ಕಾರಣ. ಅಂದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನೀತಿಗಳ ಉದ್ದೇಶ ಆರ್ಥಿಕ ಕಡುಬಿನ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹಿಗ್ಗಿಸುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಇಲ್ಲವೇ ಕಡುಬನ್ನು ಹಂಚುವ ಕ್ರಮವನ್ನು ಬದಲಿಸುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಮೊದಲ ಉದ್ದೇಶವಾದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಕುರಿತು ಮೊದಲಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸೋಣ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಈ ‘ಕಾಣದ ಕೈ’ ಆರ್ಥಿಕ ಕಡುಬಿನ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿತರಣೆ ಆಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಹೀಗಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ತಮ್ಮಷ್ಟಕ್ಕೇ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ವಿತರಿಸಲು ವಿಫಲವಾಗುತ್ತವೆ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭವನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು **ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಫಲತೆ** ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಫಲತೆಗೆ ಒಂದು ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ಬಾಹ್ಯತೆ (externality)ಯ ಪರಿಣಾಮ. ಅಂದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕ್ರಿಯೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಲ್ಲದ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಬೀರುವ ಪರಿಣಾಮ. ಇದಕ್ಕೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ಉದಾಹರಣೆ ಎಂದರೆ ಪರಿಸರ ಮಾಲಿನ್ಯ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಫಲತೆಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಕಾರಣ **ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ**. ಅಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ವಿಪರೀತವಾಗಿ ಪ್ರಭಾವಿಸಲು ಯಾವುದೋ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅಥವಾ ಸಣ್ಣಗುಂಪಿಗಿರುವ ಶಕ್ತಿ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ ನೀರಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಆದರೆ ಒಂದೇ ಒಂದು ಬಾವಿಯಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ.

ಅದರ ಮಾಲಿಕನಿಗೆ ಪ್ರಬಲವಾದ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಅಗೋಚರ ಹಸ್ತಕ್ಕೆ ಮಾಲಿಕನ ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬಾಹ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಸೂಕ್ತ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯ.

ಈಗ ಎರಡನೆಯ ಗುರಿಯಾದ ಸಮಾನತೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ. ಕಾಣದ ಕೈ ಸಾಕಷ್ಟು ಒಳ್ಳೆಯ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನೇ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಆದರೂ ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಿತಿನ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅದು ಸಾಕಷ್ಟು ಅಸಮಾನತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿದೆ. ಬೇರೆಯವರು ಹಣ ತೆರಲು ತಯಾರಿರುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಇರುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಜನರಿಗೆ ಪ್ರತಿಫಲ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಪಂಚದ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಬಾಸ್ಕೆಟ್‌ಬಾಲ್ ಆಟಗಾರರು ವಿಶ್ವದ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಚೆಸ್ ಆಟಗಾರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಚೆಸ್ ನೋಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ಬಾಸ್ಕೆಟ್‌ಬಾಲ್ ಆಟವನ್ನು ನೋಡಲು ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ನೀಡಲು ಜನ ಸಿದ್ಧರಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಆಹಾರ, ಸರಿಯಾದ ಉಡುಪು ಮತ್ತು ಸಮರ್ಪಕವಾದ ಆರೋಗ್ಯರಕ್ಷಣೆಯ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಈ ಕಾಣದ ಕೈ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಅಸಮಾನತೆಯನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ಅವರ ರಾಜಕೀಯ ಸಿದ್ಧಾಂತಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರಿಕವಾಗಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ, ಕಲ್ಯಾಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇಂತಹ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಗಳು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಿತನ್ನು ಸಮಾನವಾಗಿ ವಿತರಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.

ಸರ್ಕಾರಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸುಧಾರಿಸಬಹುದು. ಅಂದಾಕ್ಷಣ ಯಾವಾಗಲೂ ಹಾಗೆ ಆಗಬೇಕೆಂದೇನು ಇಲ್ಲ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರು ದೇವತೆಗಳೇನಲ್ಲ. ಅದೊಂದು ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಅದು ಕೂಡ ಪರಿಪೂರ್ಣವೇನಲ್ಲ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕೇವಲ ರಾಜಕೀಯವಾಗಿ ಬಲಾಢ್ಯರಾಗಿರುವವರಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಡುವುದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ನಾಯಕರು ಸದುದ್ದೇಶದಿಂದಲೇ ಮಾಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ ಇಲ್ಲದೇ ಇರಬಹುದು. ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಅಥವಾ ಸಮಾನತೆಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುತ್ತಿದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿ ಯಾವಾಗ ಸಮರ್ಥನೀಯ ಮತ್ತು ಯಾವಾಗ ಸಮರ್ಥನೀಯವಲ್ಲ ಎನ್ನುವುದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿದಂತೆಲ್ಲಾ ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ:

ಒಂದು ದೇಶ ಇತರ ದೇಶಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿರದೇ ಇದ್ದಾಗ ಅದರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉತ್ತಮಗೊಳ್ಳಲು ಕಾರಣವೇನು? ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಏಕೆ ಬೇಕು? ಮತ್ತು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರ ಪ್ರಕಾರ ಅವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸರ್ಕಾರದ ಪಾತ್ರವೇನು?

ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ

ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಕುರಿತ ಚರ್ಚೆಯಿಂದ ನಾವು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆವು. ನಂತರ ಜನರು ಪರಸ್ಪರ ಹೇಗೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಿದೆವು. ಈ ಎಲ್ಲಾ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಭಾವಗಳು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೇರಿಕೊಂಡು ಒಂದು “ಆರ್ಥಿಕತೆ” ರೂಪ ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಕೊನೆಯ ಮೂರು ತತ್ವಗಳು ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ.

ತತ್ವ 08: ಒಂದು ದೇಶದ ಜೀವನಮಟ್ಟ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಅದರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಜೀವನಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುವ ಅಸಮಾನತೆ ದಿಗ್ಭ್ರಮೆ ಹುಟ್ಟಿಸುತ್ತವೆ. 2008ರಲ್ಲಿ ಅಮೇರಿಕದ ಒಬ್ಬ ಪ್ರಜೆಯ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯ ಸುಮಾರು 47,000 ಡಾಲರುಗಳು. ಅದೇ ವರ್ಷ ಮೆಕ್ಸಿಕೋದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಸಾಮಾನ್ಯ ಪ್ರಜೆ ಸರಾಸರಿ 10,000 ಡಾಲರುಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಿದರೆ ನೈಜೀರಿಯಾದ ಒಬ್ಬನ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯ 1,400

ಡಾಲರುಗಳಷ್ಟಿತ್ತು. ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದ ವೈಪರೀತ್ಯ ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿಯೇ ಬದುಕಿನ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲೂ ಹಲವು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕಾಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿತ್ತು. ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಯವಿರುವ ದೇಶಗಳ ಪ್ರಜೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಟಿವಿ ಸೆಟ್‌ಗಳನ್ನು, ಹೆಚ್ಚು ಕಾರುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಪೌಷ್ಟಿಕಾಂಶ, ಒಳ್ಳೆಯ ಆರೋಗ್ಯರಕ್ಷಣೆ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಕಡಿಮೆ ವರಮಾನದ ದೇಶಗಳಿಗಿಂತ ಅಲ್ಲಿಯ ಜನರ ಆಯಸ್ಸಿನ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾಗಿಯೇ ಇದೆ.

ಕಾಲಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಜೀವನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲೇ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆಗಿವೆ. ಅಮೇರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವರಮಾನ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಶೇಕಡ ಎರಡರಷ್ಟು ಏರಿಕೆಯಾಗಿದೆ (ಇದರಲ್ಲಿ ಜೀವನ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಆಗಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ). ಈ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವರಮಾನ ಏರಿಕೆಯಾದರೆ ಅಮೇರಿಕಾದ ಸರಾಸರಿ ವೇತನ ಪ್ರತಿ 35 ವರ್ಷಕ್ಕೆ ದುಪ್ಪಟ್ಟಾಗುತ್ತದೆ. ಕಳೆದ ಒಂದು ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಅಮೇರಿಕದ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯ ಸುಮಾರು ಎಂಟು ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಜೀವನ ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತಿರುವ ಈ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹೇಗೆ? ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ ಅಚ್ಚರಿಯೆನಿಸುವಷ್ಟು ಸರಳ. ಜೀವನಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯತ್ಯಾಸಕ್ಕೂ ಆಯಾ ದೇಶಗಳ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯೇ ಕಾರಣ. ಅಂದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಲ್ಲ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಪರಿಮಾಣ. ಕಾರ್ಮಿಕರು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುಪಾಲು ಜನರ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವೂ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಾರ್ಮಿಕರ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಕಡಿಮೆಯಿರುವ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಜನರ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವೂ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರ ಆ ದೇಶದ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ.

ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ಜೀವನಮಟ್ಟದ ನಡುವಿನ ಮೂಲಭೂತ ಸಂಬಂಧವು ಬಹು ಸರಳ. ಆದರೆ ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಮಾತ್ರ ದೂರಗಾಮಿಯಾದುದು. ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯೇ ಎಂದು ಒಪ್ಪಿದರೆ ಇತರೆ ವಿವರಣೆಗಳು ಅಮುಖ್ಯ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಳೆದ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಅಮೇರಿಕಾದ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಜೀವನಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಆದ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೆ ಕಾರ್ಮಿಕ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಅಥವಾ ಕನಿಷ್ಠ ಕೂಲಿ ಕಾಯಿದೆಗಳು ಕಾರಣ ಅನ್ನಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅಮೇರಿಕಾದ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದ ಕೀರ್ತಿ ನಿಜವಾಗಿ ಅವರ ಉತ್ಪಾದಕತೆಗೆ ಸಲ್ಲಬೇಕು. ಇನ್ನೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. 1970 ಮತ್ತು 80ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಅಮೇರಿಕಾದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ತುಂಬಾ ಮಂದಗತಿಯಲ್ಲಿತ್ತು. ಅದಕ್ಕೆ ಜಪಾನ್ ಮತ್ತು ಇತರ ದೇಶಗಳು ಒಡ್ಡಿದ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಕಾರಣ ಎಂದು ಕೆಲವರು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ನಿಜವಾದ ಖಳನಾಯಕ ಹೊರಗಿನವರು ಒಡ್ಡಿದ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲ ಬದಲಾಗಿ ಅಮೇರಿಕಾದಲ್ಲಿ ಕುಸಿಯುತ್ತಿದ್ದ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆ.

ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ಜೀವನ ಮಟ್ಟಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿಯ ಮೇಲೆ ತುಂಬಾ ಗಂಭೀರವಾದ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ನೀತಿ ಜೀವನಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವಾಗ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ನಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಈ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿ ಹೇಗೆ ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವ ಒಂದು ಬಹುಮುಖ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಬೇಕು. ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬೇಕಾದರೆ ನೀತಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲೇಬೇಕು. ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಹೆಚ್ಚಬೇಕಾದರೆ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಸುಶಿಕ್ಷಿತರಾಗಿರಬೇಕು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಹತಾರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು, ಮತ್ತು ಆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಅವರಿಗೆ ದೊರೆಯುವಂತಿರಬೇಕು.

..... ಸುದ್ದಿಯಲ್ಲಿ.

ನೀವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನೇಕೆ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಬೇಕು?

ಡೆಲ್ಲಾಸ್ ನರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಾಜಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಓದಲೇ ಬೇಕು ಎಂದು ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯದ ಪದವಿ ಪ್ರದಾನ ಸಮಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಭಾಷಣ ಮಾಡಿದರು. ಆ ಭಾಷಣದ ಆಯ್ದ ಭಾಗಗಳು.

ನಿರಾಶಾದಾಯಕ ವಿಚ್ಛಾನ್ವೇ? ಖಂಡಿತಾ ಇಲ್ಲ!

ರಾಬರ್ಟ್ ಡಿ ಮೆಕ್‌ಟ್ರಿರ್, ಜ್ಯೂನಿಯರ್

ನೀವು ವೃತ್ತಿಯ ಸರದಿಯಲ್ಲಿ ಮೇಲಕ್ಕೆ ಮುಂದುವರಿದಂತೆಲ್ಲಾ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಕಲಿಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದು ನನ್ನ ಅಭಿಪ್ರಾಯ. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಿಇಓಗಳು, ಸಂಸತ್ತಿನ ಸದಸ್ಯರು, ಅಥವಾ ಅಮೇರಿಕೆಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾಗುವುದಕ್ಕೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕಿಂತ ಉತ್ತಮವಾದುದನ್ನು ನಾನು ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾರೆ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ನೀವು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾದ, ಶಿಸ್ತುಬದ್ಧವಾದ ಚಿಂತನಾಕ್ರಮವನ್ನು ಕಲಿತಿರುತ್ತೀರಿ. ಅದು ನಿಮಗೆ ತುಂಬಾ ಸಹಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸಂಕಷ್ಟದಲ್ಲಿ ಇರುವವರಿಗೆ ಅದಕ್ಕೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿ ಕೆಲವೇ ಜನ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ ಅನ್ನುವುದು ಗೊಂದಲವನ್ನುಂಟುಮಾಡಬಹುದು. ಯಾರು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತಾರೆ? ಯಾರು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ? ಏನನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಯಾರು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ? ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಕಲಿಯುವುದರಿಂದ ನೀವು ಕಲಿತ ಬಹು ಪ್ರಮುಖ್ಯವಾದ ವಿಷಯ ಅಂದರೆ ಆಡಂಸ್ಮಿತ್‌ರವರ ಕಾಣದ ಕೈ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ. ಅದರಿಂದ ನಾವೆಲ್ಲರೂ ನಮ್ಮ ಸ್ವಾರ್ಥಕ್ಕಾಗಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದರೂ ಎಲ್ಲರೂ ಅಪೇಕ್ಷಿಸಬಹುದಾದ ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಒಳಿತು ಹೇಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದರ ಅರಿವುಂಟಾಗಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನುವುದು ಅಸ್ತವ್ಯಸ್ತ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿತಗೊಳಿಸಿ, ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಸಂಪತ್ತು ವೃದ್ಧಿಯಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದು ನಮಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಮಾಂತ್ರಿಕತೆ ಹಾಗೂ ಅದರಲ್ಲಿ ಅತಿಯಾಗಿ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಆಗುವ ಅಪಾಯಗಳ ಅರಿವೂ ಆಗಿದೆ. ಬಂಗಾರದ ಮೊಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಇಡುವ ಬಾತುಕೋಳಿಯನ್ನು ಕೊಲ್ಲುವುದು ಅಥವಾ ಹೆಳವನನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದು ಸೂಕ್ತವಲ್ಲವೆನ್ನುವುದನ್ನು ಬಾಲವಾಡಿಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗಲೇ ಕಲಿತಿದ್ದೀರಿ. ಅದು ನಿಮಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮನವರಿಕೆಯಾಗಬೇಕು. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಕಲಿಯುವುದರಿಂದ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅನುದ್ದೇಶಿತ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೂಲತತ್ವ 09: ಸರ್ಕಾರ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಮುದ್ರಿಸುವುದರಿಂದ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿಕೆಯಾಗುತ್ತವೆ

ಜನವರಿ 1921ರಲ್ಲಿ ಜರ್ಮನಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ದಿನಪತ್ರಿಕೆಯ ಬೆಲೆ 0.30 ಮಾರ್ಕುಗಳಷ್ಟಿತ್ತು. ಇನ್ನೂ ಎರಡು ವರ್ಷವಾಗಿಲ್ಲ, ನವೆಂಬರ್ 1922ರಲ್ಲಿ ಅದೇ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬೆಲೆ 70,000,000 ಮಾರ್ಕುಗಳಷ್ಟಾಯಿತು. ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲದರ ಬೆಲೆಗಳು ಇದೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಏರಿದವು. ಈ ಘಟನೆ ಹಣದುಬ್ಬರಕ್ಕೆ- ಅಂದರೆ ಇಡೀ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆಯಾಗುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ-ಚರಿತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ಅದ್ಭುತವಾದ ಉದಾಹರಣೆ. ಜರ್ಮನಿ 1920ರಲ್ಲಿ ಅನುಭವಿಸಿದ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಮಟ್ಟದ ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ಅಮೇರಿಕೆ ಎಂದೂ ಕಂಡಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೂ ಆಗೀಗ ಹಣದುಬ್ಬರ ಅಲ್ಲಿ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದ್ದಂತೂ ಹೌದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ 1970ರಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟ ದುಪ್ಪಟ್ಟಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಗ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಗೆರಾಲ್ಡ್ ಫೋರ್ಡ್ ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು “ಮೊದಲ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಶತ್ರು” ಎಂದು ಕರೆದರು. ಅದಕ್ಕೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿ 21ನೇ ಶತಮಾನದ ಮೊದಲ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಹಣದುಬ್ಬರ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು ಶೇಕಡ 2.5ರಷ್ಟು ಏರುತ್ತಿತ್ತು. ಈ ದರದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಗಳು ದುಪ್ಪಟ್ಟಾಗುವುದಕ್ಕೆ 30 ವರ್ಷಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಹಣದುಬ್ಬರ ಸಮಾಜದ ಮೇಲೆ ಹಲವು ದುಷ್ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ. ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ಒಂದು ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಇರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿದೊರಿಸುವವರ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ.

ಹಣದುಬ್ಬರಕ್ಕೆ ಏನು ಕಾರಣ? ಹಣದುಬ್ಬರ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದಾಗ ಅಥವಾ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿದೇ ಇದ್ದ ಸಂದರ್ಭಗಳೆಲ್ಲಾ ನಿಜವಾದ ದೋಷವು ಹಣದ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿನ ಹೆಚ್ಚಳ. ಸರ್ಕಾರಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು

ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮುದ್ರಿಸಿದಾಗ ಹಣದ ಮೌಲ್ಯ ಕುಸಿಯುತ್ತದೆ. ಜರ್ಮನಿಯಲ್ಲಿ 1920ರ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಗಳು ಸರಾಸರಿ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಮೂರು ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣವೂ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಮೂರುಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಈ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಅಮೇರಿಕೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಚರಿತ್ರೆಯೂ ಇದನ್ನೇ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. 1970ರಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲಿ ಹಣದುಬ್ಬರ ವಿಪರೀತವಿದ್ದಾಗ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣವೂ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಏರಿಕೆಯಾಗಿತ್ತು. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆಯಿರುವುದು ನಮ್ಮ ಅನುಭವಕ್ಕೆ ಬಂದಿದೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣವೂ ಮಂದಗತಿಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಅನುದ್ದೇಶಿತ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಮುಂಗಾಣುವ ಕ್ರಮದ ಅಧ್ಯಯನ ಎಂದೇ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ ಬಿಡಬೇಕೆಂಬ ಆಸೆ... ಪ್ರಸ್ತುತ ಆರ್ಥಿಕ ಚರ್ಚೆಗಳ ಸಂದರ್ಭವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದಕ್ಕೆ 'ಒಡೆದ ಕಿಟಕಿಯ ಒಗಟು' ಒಂದು ಉತ್ತಮವಾದ ಉದಾಹರಣೆ. ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಸ್ತುತವಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಬಹುಶಃ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಸಾಹಿತ್ಯದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸರ್ಕಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಕ್ರಮವನ್ನು ಅದರ ಗುಣಕ್ಕಿಂತ, ಅದರಿಂದ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುವ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಸಮರ್ಥಿಸುವ ಸಂದರ್ಭ ನಿಮಗೆ ಎದುರಾದಾಗ ಈ ಒಡೆದ ಕಿಟಕಿಯ ಘಟನೆಯನ್ನು ನೆನಪು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ. ಯಾರೋ ಕೆಲವು ತಂಟೆಕೋರರು ಬೇಕರಿಯೊಂದರ ಕಿಟಕಿಯನ್ನು ಕಲ್ಲು ತೂರಿ ಒಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಜನ ಸೇರುತ್ತಾರೆ, "ಎಂತಹ ನಾಚಿಕೆಯ ಸಂಗತಿ" ಅಂತ ಹಲಬುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅಷ್ಟರಲ್ಲಿ ಯಾರಿಗೋ ಈ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಆಶಾಕಿರಣ ಕಾಣುತ್ತದೆ. ಬೇಕರಿಯವನಿಗೆ ಕಿಟಕಿ ರಿಪೇರಿ ಮಾಡಲು ಹಣ ಖರ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನು ತನ್ನ ಬಳಿ ಇದ್ದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಇದರಿಂದ ಕಿಟಕಿ ರಿಪೇರಿ ಮಾಡುವವನಿಗೆ ಹಣ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಅವನ ವರಮಾನ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ಮತ್ತೊಬ್ಬ ಮಾರಾಟಗಾರನ ವರಮಾನವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಅದರಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ವರಮಾನ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಈ ಕವಾಯಿತು ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ಒಂದು ಖರ್ಚು ಇನ್ನೊಂದು ಖರ್ಚಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತಾ, ಖರ್ಚಿನ ಸರಪಳಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ವರಮಾನವೂ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಾ, ಉದ್ಯೋಗವೂ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಒಡೆದ ಕಿಟಕಿ ಸಾಕಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದರೆ ಅದು ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಕರ್ಷಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಿ ಬಿಡಬಹುದು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನ ಒಡೆದ ಕಿಟಕಿಯ ಕುತರ್ಕಕ್ಕೆ ಮರಳಾಗುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಅದಕ್ಕೆ ಬಲಿಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು "ಒಂದು ನಿಮಿಷ ತಡೆಯಿರಿ!" ಅನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಬೇಕರಿಯವನು ಹಣವನ್ನು ಕಿಟಕಿಯನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡದೇ ಹೋಗಿದ್ದರೆ, ಅವನು ತಾನು ಉಳಿಸಿದ್ದ ಹಣದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಬಟ್ಟೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದ. ಆಗ ದರ್ಜೆಗೆ ಹೊಸ ವರಮಾನ ಸಿಗುತ್ತಿತ್ತು. ಹೀಗೆ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿತ್ತು. ಕಿಟಕಿ ಒಡೆದದ್ದರಿಂದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವೇನೂ ಆಗಲಿಲ್ಲ. ಅದು ಖರ್ಚನ್ನು ಇತರಡೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಿತು. ಒಡೆದ ಕಿಟಕಿ ಹೊಸ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಕ್ರಿಯೆ ಬೇರೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಅಷ್ಟೆ. ಜನ ಆಗುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ನೋಡುತ್ತಾರೆ. ಆಗಬಹುದಾಗಿದ್ದ ಕೆಲಸವನ್ನು ಗಮನಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಒಡೆದ ಕಿಟಕಿಯ ಕುತರ್ಕ ಹಲವು ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಇರುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದ್ದಾಗ ಅದನ್ನು ಉದ್ಯೋಗ ಎಣಿಕೆಯ ಕುತರ್ಕ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇನೆ. ನಿಜವಾದ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದು ಉದ್ಯೋಗದ ನಾಶದಿಂದ ಅನ್ನುವ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅರಿವಿಗೆ ಬಾರದ ವಾಸ್ತವತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಆಹಾರವನ್ನು ಬೆಳೆಯೋದಕ್ಕೆ ಒಟ್ಟು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇಕಡ 90ರಷ್ಟು ಜನ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಈಗ ಅದೇ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಕೇವಲ ಶೇಕಡ 3ರಷ್ಟು ಜನ ಸಾಕು. ಕ್ಷಮಿಸಿ, ಆದರೆ ಕೃಷಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗದ ನಷ್ಟವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಬಿಗಡಾಯಿಸಿಲ್ಲವೇ? ಕೃಷಿಕರಾಗಬಹುದಾಗಿದ್ದವರು ಈಗ ಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೊಫೆಸರೋ ಅಥವಾ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಗುರುಗಳಾಗಿದ್ದಾರೆ.....

ಹಾಗಾಗಿ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವ ಬದಲು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉದ್ಯೋಗವೂ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕಾರ್ಮಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪೂರೈಕೆ ಹಾಗೂ ಬೇಡಿಕೆಯ ನಡುವೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯಾಗದೇ ಏರುಪೇರಾಗಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ. ಅದರಿಂದ ಯಂತ್ರ

ವಿರೋಧಿಗಳಾಗಿ(ಲಡೈಟ್) ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ನಾಶಮಾಡಬೇಡಿ. ಅಥವಾ ಸಂರಕ್ಷಕನಾಗಿಬಿಡುತ್ತೇನೆ ಎಂದುಕೊಂಡು ನ್ಯೂಯಾರ್ಕ್ ನಗರದಲ್ಲಿ ಬಾಳೆಹಣ್ಣು ಬೆಳೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಡಿ.

ತತ್ವ 10: ಸಮಾಜ ಹಣದುಬ್ಬರ ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗದ ನಡುವೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟ ಹೆಚ್ಚಿರುವುದಕ್ಕೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿರುವುದು ಮುಖ್ಯಕಾರಣ. ಆದರೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಇದು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಿವಾದಾತ್ಮಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹಣದ ಹರಿವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿವರಿಸುತ್ತಾರೆ:

- ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣದ ಹೆಚ್ಚಳ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಖರ್ಚಿನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ.
- ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದರಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅದು ಹೆಚ್ಚು ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡು ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ತಯಾರಿಸಲು ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ.
- ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಅಲೋಚನಾ ಕ್ರಮ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಾವು ಇಡೀ ಆರ್ಥಿಕತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ನಮ್ಮನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಹಣದುಬ್ಬರ ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗದ ನಡುವೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಈ ರೀತಿಯ ಚಿಂತನೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನವರು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹಣದುಬ್ಬರ ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗದ ನಡುವೆ ರಾಜಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದರರ್ಥ ಇಷ್ಟೇ. ಒಂದೋ ಎರಡೋ ವರ್ಷಗಳ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಬಹುಪಾಲು ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಗಳಿಂದ ಹಣದುಬ್ಬರ ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗ ವಿರುದ್ಧ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಚಲಿಸುತ್ತವೆ. ಹಣದುಬ್ಬರ ಹಾಗೂ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಯಾವುದೇ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಇರಲಿ, ಹೆಚ್ಚಿರಬಹುದು, ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದಲ್ಲೇ ಇರಬಹುದು ಅಥವಾ ಮಧ್ಯದ ಯಾವುದೋ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರಬಹುದು ನೀತಿರೂಪಿಸುವವರು ಇವೆರಡರ ನಡುವೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಹಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅನಿಯತವಾದ ಏರಿಳಿತಗಳಾಗುತ್ತವೆ. ಇವು ಹಲವು ಸಲ ಊಹೆಗೂ ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಈ ಅಲ್ಪಕಾಲೀನ ರಾಜಿ ತುಂಬಾ ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಅಳೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರಾದ ಜನರ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದಂತಹ ಹಣದುಬ್ಬರ ಹಾಗೂ ನಿರುದ್ಯೋಗದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಹಲವು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು. ಸರ್ಕಾರ ಮಾಡುವ ಖರ್ಚು, ಅದು ವಿಧಿಸುವ ತೆರಿಗೆಯ ಪ್ರಮಾಣ, ಅದು ಮುದ್ರಿಸುವ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣ ಇವುಗಳನ್ನು ಬದಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ನೀತಿರೂಪಕರು ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿಸಬಹುದು. ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಾಗುವ ಹಣದುಬ್ಬರ ಹಾಗೂ ನಿರುದ್ಯೋಗಗಳೆರಡನ್ನೂ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇವು ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಬಲವಾದ ಸಾಧನಗಳು. ಹಾಗಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಇವನ್ನು ಬಳಸುವುದೇ ಆದರೆ, ನೀತಿರೂಪಿಸುವವರು ಹೇಗೆ ಬಳಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಕುರಿತು ನಿರಂತರವಾಗಿ

ಚರ್ಚೆ ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಬರಾಕ್ ಒಬಾಮರವರು ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಪ್ರಾರಂಭದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಚರ್ಚೆ ಬಿಸಿಯಾಗಿತ್ತು. 2008 ಹಾಗೂ 2009ರಲ್ಲಿ ಅಮೇರಿಕ ಹಾಗೂ ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಇತರ ಹಲವು ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳಲ್ಲಿ ಗಂಭೀರವಾದ ಕುಸಿತ ಉಂಟಾಗಿತ್ತು.

ಗೃಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಕೆಟ್ಟಜೂಜು ಹಣಕಾಸು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಉಳಿದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೂ ಹರಡಿಕೊಂಡವು. ಅದರಿಂದ ವರಮಾನ ಕುಸಿಯಿತು ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗ ಹೆಚ್ಚಾಯಿತು. ನೀತಿರೂಪಕರು ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಹಲವು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದರು. ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಒಬಾಮ ತೆರಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಕಡಿತ ಮಾಡಿದರು. ಸರ್ಕಾರದ ಖರ್ಚನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಪ್ಯಾಕೇಜ್ ಘೋಷಿಸಿದರು. ಇವು ಅವರು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಮೊದಲ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರಮಗಳು. ಅದೇ ಸಮಯಕ್ಕೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆದ ಫೆಡರಲ್ ರಿಸರ್ವ್ ಹಣದ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿತು. ಈ ನೀತಿಗಳ ಉದ್ದೇಶ ನಿರುದ್ಯೋಗವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಈ ಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಮುಂದೆ ಹಣದುಬ್ಬರ ಅತಿಯಾಗಬಹುದು ಎಂಬ ಆತಂಕವನ್ನು ಹಲವರು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದರು.

ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ

ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಎಕಾನಮಿ ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಮೂರು ಮೂಲತತ್ವಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
