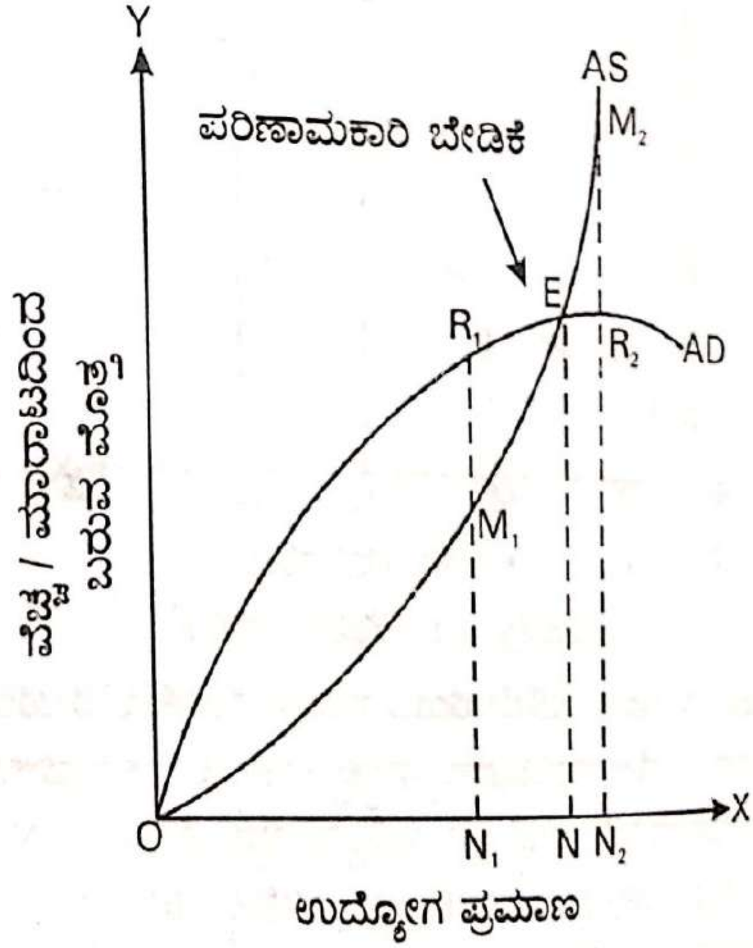
4.3 ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಬೇಡಿಕೆಯ ನಿರ್ಧಾರ (Determination of Effective Demand)

ಸಮಗ್ರ ಬೇಡಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯವು ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಆದಾಯವನ್ನು ತೋರಿಸಿದರೆ, ಸ... ಪೂರೈಕೆಯ ಕಾರ್ಯವು ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಉದ್ಯಮಿ... ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವು ಪಡೆಯುವ ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳ... ಒಂದು ವೇಳೆ ಹಾಗೇನಾದರೂ ಆದರೆ ಆ ಮಟ್ಟದ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಒದ... ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆಗ ಕೆಲವು ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಉದ್ಯೋಗದಿಂದ ತೆಗೆದು ಹಾಕುತ್ತಾ...

ಒಂದು ವೇಳೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವು ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಪಡೆಯುವ ಆದಾಯ ... ಮಾರಾಟದಿಂದ ಬರುವ ಮೊತ್ತವು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಅವರು ಇನ್ನೂ ... ಉದ್ಯೋಗವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಉದ್ಯೋಗದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ... ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನದ ಮಾರಾಟದಿಂದ ಬರುವ ಮೊತ್ತಗಳೆರಡೂ ಸಮಾ... ಹಂತದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗದ ಮಟ್ಟವು ಸ್ಥಾಯಿಯಾಗಿ ನಿಲ್ಲುತ್ತದೆ.



ರೇಖಾಚಿತ್ರ 4.3 : ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಬೇಡಿಕೆಯ ನಿರ್ಧಾರ

ರೇಖಾಚಿತ್ರ (4.3)ದಲ್ಲಿ AS ರೇಖೆಯು ಸಮಗ್ರ ಪೂರೈಕೆಯ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮತ್ತು AD ರೇಖೆಯು ಸಮಗ್ರ ಬೇಡಿಕೆ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಅವೆರಡು ರೇಖೆಗಳು ...

Scanned with CamScanner

ಅನುಭೋಗ ಕ್ರಿಯೆ ಅಥವಾ ಅನುಭೋಗ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು (Factors Determining Consumption Function)

ಅನುಭೋಗ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ವಿಧವಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿದೆ. I. ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ಆಂತರಿಕ ಅಂಶಗಳು (Subjective factors) ಮತ್ತು II. ವಾಸ್ತವಿಕ ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಸಂಬಂಧಿ ಅಂಶಗಳು (Objective factors).

I ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಅಂಶಗಳು (Subjective Factors)

ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಅಂಶಗಳು ಮಾನವನ ಮಾನಸಿಕ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದವುಗಳಾಗಿವೆ. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ಮಾನವರ ಗುಣ ಸ್ವಭಾವಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳನ್ನು

Scanned with CamScanner

ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಅಂಶಗಳೆನ್ನುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಜನಸಮುದಾಯದ ಸ್ವಭಾವ, ಆಹಾರ-ವಿಹಾರ, ಉಡಿಗೆ-ತೊಡಗೆಗಳ ಅಭ್ಯಾಸ, ಜೀವನ ವಿಧಾನ, ಭವಿಷತ್ತಿನ ನಿರೀಕ್ಷೆ, ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಬಯಕೆ ಇವುಗಳು ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ.

ಈ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಜನರ ಭಾವನೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಅಂಶಗಳು ಅವರ ಅನುಭೋಗ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ.

ವರ್ತಮಾನಕ್ಕಿಂತಲೂ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡುವ ಭಾವನೆಯುಳ್ಳ ಜನರಾಗಿದ್ದರೆ, ಆಗ ಅವರು ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಗಳಿಸಲು ಹವಣಿಸುವವರಿದ್ದರೆ ತಮ್ಮ ಆದಾಯದ ಬಹುಭಾಗ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ತಮ್ಮ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾದ ಹಣದಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಭಾಗವು ಮಾತ್ರ ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಜನರ ಅನುಕರಣಾ ಪ್ರವೃತ್ತಿ (Demonstration effect) ಸಹ ತಮ್ಮ ಆದಾಯವೆಲ್ಲವೂ ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಮುಂದಿನ ಪೀಳಿಗೆಗೆ ಒಂದಿಷ್ಟು ಸಂಪತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಿಸಡಬೇಕೆಂಬ ಮನೋಭಾವದ ಜನರು ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚುಮಾಡಿ ಉಳಿತಾಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

ಆದರೆ, ಜನರು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸುಖ-ಸಂತೋಷದಿಂದ ಇರಬೇಕು. ಭೌತಿಕ ಜೀವನ ಸುಧಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬಹಳ ಉದಾರವಾಗಿ ಮತ್ತು ವಿನೋದದಿಂದ ಕಾಲ ಕಳೆಯಬೇಕು, ವೈಭವದ, ಐಷಾರಾಮಿ ಜೀವನ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂಬ ಭಾವನೆಗಳನೇ ಹೊಂದಿದವರು ವರ್ತಮಾನದ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡಿ ದುಂದು ವೆಚ್ಚ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಇಂಥವರ ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನು ಕೆಲವರು, ಮುನ್ನೆಚ್ಚರಿಕೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರಬೇಕೆಂಬ ಅಪೇಕ್ಷೆಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಸಾಲಗಳನ್ನು ಬೇಗ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕೆಂಬ ಬಯಕೆಯುಳ್ಳವರು ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಜನರು ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡಲು ಏಕೆ ಹಿಂಜರಿಯುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಕೇನ್ಸ್‌ರವರು 8 ಕಾರಣಗಳನ್ನು ನಮೂದಿಸುತ್ತಾರೆ. 1. ಮುನ್ನೆಚರಿಕೆ 2. ಆಪತ್ಕಾಲ (ಉದಾ: ಮುಪ್ಪು, ಅನಾರೋಗ್ಯ etc.) 3. ಬಡ್ಡಿ ಹಾಗೂ ಸಂಪತ್ತಿನ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿನ ಏರಿಕೆ 4. ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಜೀವನ ಮಟ್ಟದ ಸುಧಾರಣೆ, 5. ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಯ ಕನಸು 6. ಉದ್ಯಮಿಯಾಗುವ ಕನಸು 7. ಅದೃಷ್ಟಶಾಲಿಯಾಗುವ ಬಯಕೆ 8. ಜಿಪುಣತನದ ಮಾನಸಿಕ ಇಚ್ಛೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

Scanned with CamScanner

ಅದೇ ರೀತಿ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ದಿಮೆಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರವು ವೆಚ್ಚ ಮಾಡದಿರುವುದಕ್ಕೆ ಕೇನ್ಸ್‌ರವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಾಲ್ಕು ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

1. ಉದ್ಯಮವನ್ನು ದೊಡ್ಡದಾಗಿ ಬೆಳೆಸುವುದು
2. ಆಪತ್ಕಾಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಎದುರಿಸಲು ನಗದು ಹಣವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು.
3. ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರ ಮುಖಾಂತರ ಉತ್ತಮ, ಯಶಸ್ವಿ ನಿರ್ವಹಣೆಯಾಗಿ ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುವುದು.
4. ಹಣಕಾಸಿನ ದೂರದೃಷ್ಟಿ

ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿನ ಸವಕಳಿಯ ಮೌಲ್ಯ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಹೀಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಜನರು ಹಲವಾರು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅನುಭೋಗ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನೇ ಹತ್ತಿಕ್ಕುತ್ತಾರೆ.

ಮೇಲೆ ವಿವರಿಸಿದ ಹಲವಾರು ಕಾರಣಗಳು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುತ್ತವೆ: ಆದುದರಿಂದ ಅನುಭೋಗ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುತ್ತದೆಂದು ಕೇನ್ಸ್ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಪಡುತ್ತಾರೆ.

II ವಾಸ್ತವಿಕ ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಸಂಬಂಧಿ ಅಂಶಗಳು (Objective Factors)

ಬಾಹ್ಯ ಸಂಬಂಧಿ ಅಂಶಗಳು ಅಥವಾ ವಾಸ್ತವಿಕ ಅಂಶಗಳು ಮಾತ್ರ ಜನರ ಅನುಭೋಗ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

1. ಕೂಲಿಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆ (Changes in the Wage Level)

ಕೂಲಿಯ ದರಗಳು ಅಧಿಕವಾದಂತೆ ಅನುಭೋಗ ಕ್ರಿಯೆಯೂ ಮೇಲ್ಮುಖವಾಗಿ ಚಲಿಸುತ್ತದೆ. ಕಾರ್ಮಿಕರ ಅನುಭೋಗ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯು ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲಿನ ವೆಚ್ಚವೂ ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕೂಲಿ ದರಗಳ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿಯೇ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿಕೆಯಾದರೆ ಅನುಭೋಗ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಬದಲಾವಣೆಯೂ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೆಯೇ ಕೂಲಿ ದರಗಳಲ್ಲಿನ ಇಳಿಕೆಯೂ ಸಹ ಜನಸಮುದಾಯದ ಅನುಭೋಗವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

Scanned with CamScanner

2. ಆದಾಯದ ಹಂಚಿಕೆ (Distribution of Income)

ಆದಾಯದ ಹಂಚಿಕೆಯೂ ಸಹ ಅನುಭೋಗದ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಆದಾಯವು ಅಸಮಾನವಾಗಿ ಹಂಚಲ್ಪಟ್ಟರೆ ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಬಡವರ ಆದಾಯ ಕಡಿಮೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಅನುಭೋಗ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಶ್ರೀಮಂತರ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರೂ, ಅವರ ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಅಸಮಾನ ಆದಾಯದ ಹಂಚಿಕೆಯು ಅನುಭೋಗ ಕ್ರಿಯೆ ಕುಂಠಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ಈ ಶ್ರೀಮಂತ ಮತ್ತು ಬಡವರ ನಡುವಿನ ಅಸಮಾನ ಆದಾಯ ಹಂಚಿಕೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿದರೆ ಅನುಭೋಗ ಕ್ರಿಯೆ ತನ್ನಿಂದ ತಾನೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

3. ರಾಜ್ಯಾದಾಯದ ನೀತಿಯಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆ (Changes in the Fiscal Policy)

ಸರಕಾರದ ರಾಜ್ಯಾದಾಯದ ನೀತಿಯು ಜನರ ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ದೇಶದ ಪರೋಕ್ಷ ತೆರಿಗೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ, ಜನರಿಗೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಆದಾಯ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲಿನ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ತೆರಿಗೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದು ವರ್ಧಿಸುವ (Progressive) ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಹಾಕುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರ ಮುಖಾಂತರ ಅನುಭೋಗ ಕ್ರಿಯೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಎರಡನೇ ಮಹಾಯುದ್ಧದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪರೋಕ್ಷ ತೆರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಳದ ಒತ್ತಡ, ಪಡಿತರ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮುಂತಾದವುಗಳು ಜನರ ಅನುಭೋಗವನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸಿದ್ದವು.

4. ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಲಾಭ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಗಳು (Windfall Gains or Losses)

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಅನಿರಿಕ್ಷಿತ ಲಾಭ ನಷ್ಟಗಳು ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಕ್ರಿಯೆ ಏರಿಕೆ ಅಥವಾ ಇಳಿಕೆಯನ್ನು ತರುತ್ತದೆ. ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಲಾಭ ಜನರ ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರಮಾಣ ಅಧಿಕಗೊಳಿಸಿದರೆ, ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ನಷ್ಟಗಳಿಂದ ಜನರ ಅನುಭೋಗ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ.

5. ನಿರೀಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ (Changes in Expectations)

ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಕುರಿತಾಗಿ ಜನರು ಮಾಡುವ ನಿರೀಕ್ಷಣೆಗಳೂ ಅನುಭೋಗದ ಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ತರುತ್ತದೆ. ಮುಂದೆ ಯುದ್ಧ ಸಂಭವಿಸಬಹುದು ಎಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದರೆ ಜನರು ಹೆಚ್ಚೆಚ್ಚು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳ ಕೊರತೆಯಾಗಬಹುದೆಂದು ಇಂದು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ... ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳ

ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುವ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಇದ್ದಾಗ ಅವಶ್ಯಕವಾದವುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

6. ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆ (Changes in the rate of Interest)

ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿನ ಏರಿಕೆ ಅಥವಾ ಇಳಿಕೆಯು ಅನುಭೋಗದ ಕ್ರಿಯೆಯ ಮೇಲೆ ತುಂಬಾ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಬಡ್ಡಿದರ ಬಹಳಷ್ಟು ಏರಿದರೆ ಜನರು ಅನುಭೋಗದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ, ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಹಾಗೆಯೇ ಬಡ್ಡಿದರ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ ಜನರು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವ ಬದಲು, ತಮ್ಮ ಆದಾಯವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

7. ಕಂಪನಿಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ನೀತಿ (Financial Policies of the Corporation)

ಆದಾಯ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ, ಲಾಭಾಂಶದ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ಮರು ಹೂಡಿಕೆ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳ ಕುರಿತಾದ ಕಂಪನಿಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ನೀತಿಯು ಅನುಭೋಗದ ಕ್ರಿಯೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಈ ಮೇಲಿನ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಉದಾರವಾದ ಧೋರಣೆ ಹೊಂದಿದರೆ ಅವುಗಳ ಷೇರುದಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಾಂಶ ಹಾಗೂ ಬಡ್ಡಿ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಬರುತ್ತದೆ. ಅದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಅನುಭೋಗದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಅವುಗಳ ಬಿಗಿಯಾದ ಧೋರಣೆಯು ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲಿನ ವೆಚ್ಚವು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

8. ಉಳಿತಾಯದ ಒಲವು (Attitude towards Saving)

ಅನುಭೋಗದ ಕ್ರಿಯೆಯು ಜನರ ಉಳಿತಾಯದ ಒಲವಿನಿಂದಲೂ ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಜನರು ಒಂದು ವೇಳೆ ಭವಿಷತ್ತಿನ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಒತ್ತು ಕೊಟ್ಟರೆ, ಅವರ ಉಳಿತಾಯ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ಖರ್ಚು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೆಯೇ ವರ್ತಮಾನದ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡಿದರೆ ತಮ್ಮ ಆದಾಯದ ಬಹುಭಾಗವನ್ನು ಅನುಭೋಗದ ಮೇಲೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಉಳಿತಾಯ ತನ್ಮೂಲಕ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಸರಕಾರವು ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿ, ಜೀವ ವಿಮೆ, ಇನ್ನಿತರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸುವುದರ ಮುಖಾಂತರವೂ ಅನುಭೋಗದ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅನುಭೋಗದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

9. ಅನುಕರಣಾ ಆಧಾರ ಕಲ್ಪನೆ (Duesenberry Hypothesis)

ಜೇಮ್ಸ್ ಡಜನ್‌ಬರಿಯವರು ಸಾಪೇಕ್ಷ ಆದಾಯ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಪ್ರತಿಪಾದಕರು. ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಮೊದಲ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅನುಕರಣೆಯ ಪರಿಣಾಮ (Demonstration

Scanned with CamScanner