

Opportunity cost अर्थात संधीची किंमत

Opportunity cost अर्थात संधीची किंमत ही खरी तर एक अर्थशास्त्रीय संज्ञा आहे. जर्मन ऑस्ट्रियन अर्थशास्त्रज्ञ Gottfried Haberler ह्यांनी ही संकल्पना विकसित केली. Opportunity cost ह्याची साधी व्याख्या म्हणजे,

'The value of the option which you have given up in order to choose something else.'

In simpler term, 'It is value of the road or option not chosen so far.'

माणूस जेव्हा एखाद्या गोष्टीबाबत निर्णय घेतो, त्यावेळी त्याला अनेक पर्याय उपलब्ध असतात. त्या उपलब्ध पर्यायांपैकी, प्रत्येकजण त्या परिस्थितीला अनुसरून सर्वोत्तम पर्याय निवडतो. त्यामुळे कदाचित इतर उपलब्ध पर्याय अस्वीकाराहार्य ठरतात. प्रत्येक पर्यायाचे फायदे/तोटे असतातच. त्यामुळे जो उत्तम पर्याय स्वीकारलेला असतो, तो त्याच्या फायद्या तोट्यासह. तो पर्याय निवडतांना इतर उपलब्ध पर्यायांच्या फायद्याला साहजिकच मुकावे लागते. त्यामुळे एखादा पर्याय न स्वीकारणे म्हणजे त्या पर्यायास असलेल्या फायद्यास मुकणे होय, म्हणजे जणू त्या विकल्पाच्या फायद्याची संधीची किंमत चुकवावी लागते. ह्यालाच संधीची किंमत मोजणे म्हणतात.

Opportunity cost of particular activity is the loss of the value or benefit that would be incurred by engaging in that activity, relative to engaging in an alternate activity, offering higher return in the value or benefit.

Opportunity cost अर्थात संधीची किंमत ही अर्थशास्त्रीय संज्ञा असली तरी त्याचा वापर दैनंदिन जीवनासाठी करू शकतो.

एखादा शेतकरी त्या परिसरातील हवामानाचा आणि उपलब्ध साधन सामुग्रीचा विचार करून एखादे पीक निवडतो जसे बाजरीचे पीक. मात्र त्याचवेळी बाजारात मागणी असलेले पीक तो घेऊ शकत नाही, जसे बाजारात सोयाबीनला जास्त मागणी आणि चढा भाव आहे. त्यामुळे त्यांनी नाकारलेल्या पर्यायामुळे, म्हणजेच त्या फायदेशीर पिकाच्या किमतीला तो मुक्तो, ही त्या शेतकऱ्याने मोजलेली संधीची किंमत होय.

मुलं त्यांचं करिअर निवडतात, अश्यावेळी साहजिकच त्यावेळी एखादा मार्केट ट्रेंड असतो किंवा

एखाद्या क्षेत्रात उपलब्ध असलेली संधी आणि त्याचे दूरगामी फायदे/तोटे याचा विचार केला जातो. आपल्याकडे अश्यावेळी पालक आणि ज्येष्ठ लोकांचा सल्ला ग्राह्य मानला जातो. एक काळ असा होता, मुलाची आवडनिवड अथवा त्यांचा स्वाभाविक कल ह्याबाबत एवढी दखलही घेतली जात नसे. पालकांची आर्थिक स्थिती आणि उपलब्ध पर्याय यांची सांगड घालत मुलांचे करिअर ठरत असे. त्यावेळी मुलंही पालकांच्या आणि ज्येष्ठ व्यक्तींच्या सल्ल्यानुसार करिअर निवडून आपला प्रवास सुरू करत. त्यावेळी त्या मुलांचे अंगभूत गुण, कौशल्य आणि मानसिक जडणघडण ह्याकडे साहजिकच दुर्लक्ष होत असे. अश्यावेळी केवळ पालकांनी निवडलेले क्षेत्र त्यात मेहनत आणि चिकाटी दाखवत त्या पाल्याची प्रगती होत असे. मात्र त्या जणू लादलेल्या क्षेत्रात काम करताना त्यांच्या अंगभूत गुण, प्रतिभा आणि कौशल्य ह्याचा उपयोग होत नाही. त्यामुळे त्यांनी आपल्या अंगभूत गुण, कौशल्य आणि प्रतिभेला पूरक असे क्षेत्र न निवडल्याने, जणू तो त्या क्षेत्रातील संधीला मुक्तो आणि जणू त्याला त्या संधीची किंमत पुढे आयुष्यभर चुकवावी लागते. जणू त्याचं करिअर आणि काम म्हणजे तो त्या क्षेत्रात जणू unfit असतो. जणू, 'round pin in square hole.'

काही वेळेस मुलं पदव्युत्तर अभ्यासक्रम निवडतात. उच्च शिक्षणासाठी परदेशी जातात आणि Ph.D. सारखा अभ्यासक्रम निवडतात ज्यात मोठी वेळेची गुंतवणूक असते आणि मेहनत असते. अश्यावेळी तो विद्यार्थी नोकरीची संधी आणि अनुभवाची संधी नाकारतो त्यामुळे त्याला अर्थिक आणि अनुभवाची किंमत मोजावी लागते.

साधारणतः एखादी संधी हुकली तर त्या पासून होणारे नुकसान म्हणजेच त्या संधीची किंमत, ती कोणत्याही स्वरूपात असू शकते. जसे,

१. आर्थिक किंमत अथवा मूल्य

एखादी व्यक्ती कौटुंबिक जबाबदारीसाठी मोठ्या पगाराची नोकरी अथवा पदोन्नती नाकारते त्यावेळी त्या व्यक्तीला ती संधी नाकारल्यामुळे मोठे आर्थिक नुकसान सोसावे लागते, कदाचित त्याचे दूरगामी परिणाम सुद्धा भोगावे लागतात.

२. वेळेची किंमत

एखादे घर शोधताना स्वतःचा आर्थिक ताळेबंद पाहता, एखादी व्यक्ती कामाच्या ठिकाणापासून दूर परवडेल असे घर घेते, त्यावेळी त्याला रोज कामाला जाण्यासाठी प्रवासाचा अतिरिक्त वेळ खर्च करावा लागतो. त्यावेळी जणू तो त्या निर्णयामुळे वेळेची किंमत चुकवत असतो.

३. प्रयत्न

काही लोकांना सगळी जबाबदारी स्वतःवर घ्यायची सवय असते? एक तर त्यांना दुसऱ्याच्या कामाचा भरवसा नसतो, परंतु अश्या वेळी त्यांना जे अनाठायी अतिरिक्त प्रयत्न करावे लागतात त्यामुळे त्या अतिरिक्त प्रयत्नांची किंमत जणू ते चुकवत असतात.

४. उपयोगिता

एखादी वस्तू आपण घरात त्या काळाची गरज म्हणून आणतो. जसं फिटनेसच्या नावाखाली लोक ट्रेडमिल खरेदी करतात. पहिले काही दिवस व्यायाम होतो मात्र नंतर वेळेअभावी अथवा इतर कारणाने तीच ट्रेडमिल घरात अडगळ ठरते कारण त्याची उपयुक्तता संपलेली असते.

५. स्पष्ट किंमत अथवा अस्पष्ट किंमत

काही निर्णयांच्या अनुषंगाने होणारे नुकसान सुस्पष्ट असते, जसे आर्थिक नुकसान. मात्र काही निर्णयांमुळे होणारे नुकसान अस्पष्ट रूपात असू शकते. जसे काही निर्णयाने मानसिक घालमेल होते जी वेळीच व्यक्त न झाल्यास मानसिक अस्वस्थता निर्माण होण्याची शक्यता जास्त.

संधीची किंमत माणसाला मोजावी लागतेच पण त्याचे दूरगामी परिणाम सुद्धा भोगावे लागतात. त्या संधीच्या किंमतीचा प्रभाव माणसाच्या करिअरवर होतो तसाच त्याच्या शारीरिक आणि मानसिक आरोग्यावर होण्याची शक्यता नाकारता येत नाही. त्यामुळे त्याचा परिणाम त्याच्या घरावर, कुटुंबावर होतो. कधीतरी त्याचा परिणाम त्याच्या जीवनशैलीवर होतो.

वरील बाबी पाहता, Gottfried Haberler ह्या ऑस्ट्रियन अर्थतज्ञाने मांडलेले, opportunity Cost अर्थात संधीची किंमत हे तत्व फक्त अर्थशास्त्रीय क्षेत्रापुरते मर्यादित न राहता त्याची प्रचिती, सर्वसामान्य माणसांच्या दैनंदिन आयुष्यात येते.

शेवटी ह्या महान व्यक्तीने मांडलेली प्रमेये, तत्वं फक्त त्या क्षेत्रापुरतेच मर्यादित राहात नाहीत, फक्तं त्याचा अवलंब आपण डोळसपणे करायला हवा, जेणेकरून ती तत्वं आणि प्रणाली ही पुस्तकांपुरती मर्यादित न राहता, ती सहज आणि सुलभ रीतीने अवलंबता येतात.

- मनोज कुरुंभटी