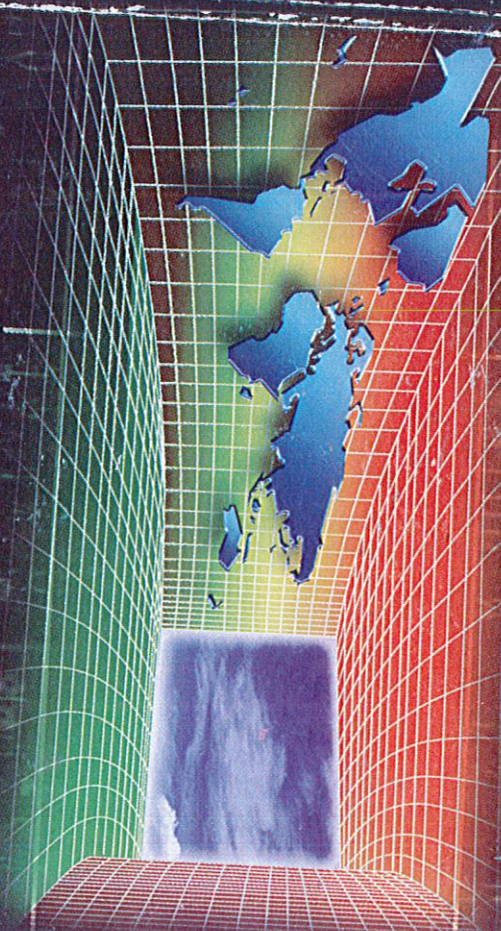


James D. Gwartney
Richard L. Stroup

Ç'DUHET TË DIMË PËR
SHKËNCAT EKONOMIKE DHE
TË MIRAT MATERIALE



Përkthyer në mars 2003 nga
stafi i QSHKE-së, nën drejtimin e dr. Zef Preqit,
drejtor i QSHKE-së

Titulli i origjinalit: What everyone should know about
Economics and Prosperity

© By James D. Gwartney and Richard L. Stroup
© Të gjitha të drejtat e botimit në gjuhën shqipe i takojnë
Shtëpisë Botuese "DUDAJ" dhe QSHKE-së

Botues: DUDAJ
Redaktor: Xhevat Lloshi
Kopertina: Vlash Papa

ISBN: 99927-50-

Adresa: Rruga "Bungada VIII"
Pallati i "Teknoprojektit", sh. 1, ap 2/6
Tel.: 00355 4 266 348
Fax: 00355 4 268 094
E-mail: botime_dudaj@hotmail.com
Shtypur në shtypshkronjën "GUTTENBERG", Tiranë
Tel.: 00355 4 24 98 98

Në vend të parathënies

I nderuar lexues,

Është e vështirë të shkruash për një punim që edhe vetë është konciz. Për më tepër që me një gjuhë të thjeshtë dhe me ngarkesë profesionale shumë të lartë ai trajton problemet kryesore që kanë të bëjnë me sistemin ekonomik ku tashmë kemi hyrë në mënyrë të pakthyeshme, tiparet e tij dhe përvojat më të mira të asaj që kaq shpesh e thërresim si "ekonomia e tregut".

Vendi ynë - Shqipëria, për një periudhë kohe relativisht të shkurtër - pak më shumë se një dekadë - është futur në rrugën e ekonomisë së tregut. Vështirësitë e këtij procesi bëhen edhe më të mëdha kur mendon se një pjesë e madhe e opinionit publik ka pak apo aspak njohuri bazë për shkencat ekonomike. Ndërkohë këto vështirësi rrezikojnë të shndërrohen në një zhgënjim, nëse mungesës së njohurive i shtohet edhe abuzivizmi i politikës me premtimet elektorale të pabazuara e jashtë realitetit ekonomik e shoqëror të periudhës historike që jetojmë.

Askush nuk mund të pretendojë se zhvillimi i një vendi do të vijë thjesht nga dëshira për të kaluar nga një sistem politik dhe ekonomik në një tjetër, dhe aq me pak nga fakti që këto ndryshime mund të ndodhin vetëm si rezultat i deklarimeve politike, nga çdo krah që të jenë ato. Kjo vështrësi vjen dhe rritet. Studues të vendeve shumë të zhvilluara arrijnë në përfundimin mjaft domethënës se pa investime të mëdha në fushën e dijes, pa arsimimin e qytetarëve, pa zgjerimin e dijeve të tyre, pa përdorimin e teknologjisë së re të informacionit në jetën e përditshme të tyre, dhe mundësisht në masën dominuese të shoqërisë, ndryshimet e sipërpërmendura dhe zhvillimi në tërësi janë thuajse të pamundura.

Janë shumë domethënëse konkluzionet e autorëve të librit që merrni sot në duart tuaja, kur qysh në fillim të tij shkruajnë: "Në një mjedis demokratik pasojat e analfabetizimit ekonomik mund të jenë shkatërruese..... Është e pamundur që një komb ku ka analfabetë ekonomikë, të përparojë për një kohë të gjatë". E nëse mbajmë parasysh se ata e paraqesin këtë shqetësim edhe për vetë amerikanët e kanadezët, merret lehtë me mend se sa shumë duhet të investojmë në të gjithë sistemin e arsimit të publikut shqiptar.

Ndërkaq është vendi të pohojmë se ekonomia e tregut ka një liri më të plotë të mundshme të nxitësve ekonomikë në nivel të ekonomisë kombëtare, të shoqëruar me mundësitë më të mëdha të zhvillimit e të përfundimit për çdo qytetar të vendit. Por për të aritur këtë stad zhvillimi kërkohet shumë më tepër punë, e pse jo edhe sakrificë, në mënyrë që këto avantazhe

potenciale të sistemit të shndërrohen në realitet të kashëm nga gjithkush.

Gjatë gjithë zhvillimit historik kanë mbetur të hapura debatet mbi evolucionin dhe epërsinë e sistemeve ekonomike në të cilat ka ecur ky ose ai vend i veçantë: mbi vendin dhe rolin e mekanizmave rregullatorë të shtetit, mbi vendin dhe rolin e sektorit publik të ekonomisë, mbi shkallën dhe format e privatizimit të këtij sektori, politikat fiskale, shumëllojshmëria dhe niveli i taksave etj.

Në jetën e përditshme ka shumë shkenca për të cilat njerëzit kanë interes, por nëse flasim për shkenca për të cilat kanë interes një grup gjithnjë e më i madh njerëzish, shpresojmë që e tillë të jetë shkenca ekonomike.

Çdo investim për zgjerimin e njohurive ekonomike, çdo investim për të ofruar njohuri të sistemuara dhe koncize për kupimin dhe interpretimin e ligjeve ekonomike dhe, si rrjedhojë, për të kuptuar më mirë jetën e përditshme, por edhe zhvillimet ekonomike të mjedistit ku jetojmë, shpresojmë të vlerësohet e domosdoshme dhe e dobishme.

Në këtë kontekst, kemi bindjen se dy institucione shkencore joshetërore: Qendra për Kërkime Ekonomike dhe Forumi Shqiptar i Debatit, t'i kenë ofruar publikut shqiptar një botim dinjitoz.

Një nga motivet kryesore për të cilin së bashku vendosëm mbështetjen e nismës për botimin e këtij punimi, është i ndikuar edhe nga zhvillimet e kohëve të fundit. Nëse vite më parë të gjithë ne ishim shumë të etur për të gjetur dhe lexuar literaturë të përzgjedhur artistike, politike, ekonomike, nëse kohë më parë aksesit në burimet e informacionit u krijonte një numri njerëzish një lloj epërsie, me zhvillimin e teknologjisë së re të informacionit në

përgjithësi dhe të internetit në vecanti, po ndodhin ndryshime jo pak të rëndësishme. Për shkak të shpejtësisë dhe dendurisë së informacionit, gjithnjë e më shumë do të gjendemi në veshitësinë e mungesës së kohës. Koha do të duhet të jetë realisht element që do të kërkojë menaxhimin sa më optimal të saj.

Në këndvështrimin e mësipërm, është shumë e vështirë të harmonizosh kohën për të kërkuar informacion, kohën për të përzgjedhur informacion me kohën për të lexuar dhe përveçësuar analizat, konkluzionet, rekomandimet dhe përfundimet praktike nga një informacion që vjen nga burime gjithnjë në rritje, nga një informacion që ka një shpejtësi dhe shtirje gjithnjë e më të vështirë për t'u arritur.

Njohuritë gjithmonë janë investimi më i mirë; për stadin në të cilin ndodhemi, rritja e nivelit të njohurive për fenomenet politike dhe ekonomike do të sjellë efekte pozitive në thelbin e reformave, në shpejtësinë dhe qëndrueshmërinë e tyre.

Kjo domosdoshmëri bëhet më imperative sa më shumë ne synojmë të integrohem, sa më shpejtë ne dëshirojmë të fitojmë kohën e humbur.

Niveli i njohurive dhe procesi i konvertimit të tyre në standarde të përparuara në fushën e demokracisë dhe ekonomisë, do të jetë thelbi i zhvillimeve tona të ardhshme, i shprehur në një proporcion të drejtë midis tyre.

Sigurisht, merita për njohuritë që sjell ky botim, u takon autorëve, ndërsa mirënjohja jonë i drejtohet punës së kujdesshme të stafit të QSHKE-së dhe FSHD-së, që ne mundëm t'ju ofrojmë juve këtë botim të zgjedhur. Po kështu falënderojmë përzemësisht Shtëpinë Botuese

“Dudaj” për dashamirësinë dhe shpejtësinë me të cilën na lejoj që t'ju sjellim këtë botim.

Ne do të synojmë që edhe në të ardhmen të sjellim për lexuesin shqiptar botimet më të mira, sa më koncize dhe me një gjuhë të kuptueshme për lexuesin e gjerë në fushën e ekonomisë, financave, tregjeve të kapitaleve, risht të investimeve dhe fusha të tjera me interes publik.

As. prof. dr. Arben Malaj, ministër i Ekonomisë

Dr. Zef Peci, këshilltar i Presidentit të Republikës

Përmbajtja

Në vend të parathënies	5
Hyrtje	13

Pjesa I

DHIJETË ELEMENTET KRYESORE TË SHKENCAVE EKONOMIKE

1. Nxitësit kanë rëndësi	21
2. Nuk ka më mirë sesa dreka fals	24
3. Shkëmbimi vullnetar nxit përpunimin ekonomik	27
4. Kostot e transaksionit pengojnë shkëmbimin. Zvogëlimi i kësaj pengese do të nxisë përpunimin ekonomik	30
5. Rritja e të ardhurave reale varet nga miqja e prodhimit real	32
6. Katër buimet e rritjes së të ardhurave	36
7. Të ardhurat janë kompensime që rrjedhin nga Sigurimi i Shërbimeve për të Tjerët. Njerëzit nxjerrin të ardhura duke ndihmuar të tjerët	39
8. Fitimet gojnë biznesin drejt veprimtarive që mën pashurë	42
9. Parimi i "dorës së padukshme"	45
10. Neglizhimi i efektive arësore dhe pasojave afatgjata është buimi më i zakonshëm i gabimeve në shkencën ekonomike	48

Pjesa II

SHTATË BURNMET KRYESORE TË PËRPUNIMIT EKONOMIK

1. Prona private	57
2. Liria e shkëmbimit	65

3. Tregjet konkurruese	68
4. Një treg kapitali efikas	73
5. Stabiliteti monetar	78
6. Norma të ulëta takash	85
7. Tregtia e lirë	90

Pjesa III

ZHVILLIMI EKONOMIK DHE ROLI I QEVERISE

1. Kur qeveria ruan të drejtat individuale dhe siguron të mira materiale që nuk mund të sigurohen nëpërmjet tregjeve, ajo ndihmon në zhvillimin ekonomik	103
2. Qeveria nuk është njësi shërnese	109
3. Kostoja e qeverisjes	112
4. Grupe të caktuara interesash do ta përdorin procesin politik demokratik për të marrë marrëveshje dhe konsumatorët, përveç rasteve kur janë të kulturave ligjet kushtetuese	115
5. Ligjëvënës do të krijojnë decide buxhetore, që shpesh janë të dëmshme për ekonominë, përveç rasteve kur janë të kulturave ligjet kushtetuese	119
6. Kur qeveria përfshihet plotësisht në përpjekjet për të ndihmuar disa njerëz në dëm të disa të tjerëve, buxhetet do t'i shmanget prodhimit dhe "vredhjes". Zhvillimi ekonomik do të ngadalësohet	126
7. Kostoja e transferave shtetërore do të jetë shumë më e madhe se fitimi neto i përfuturave	129
8. Planifikimi i centralizuar shtetëror i një ekonomie nuk zëvendëson politikat tregut të lirë, një përpjekje e tillë shpenzon buxhet dhe vonon përpunimin ekonomik	135
9. Konkurrenca është po aq e rëndësishme në qeveri sa edhe në tregje. Konkurrenca midis njërive shtetërore, ndërmarrjeve shtetërore dhe organizatave private do të ndihmojë për ta vënë qeverinë plotësisht në shërbim të njerëzve	141
10. Rregullat kushtetuese që harmonizojnë procesin politik me ekonominë, ndihmojnë mijen ekonomike	145
Përfundime	151

Hyrie

Pse dubet ta lexoni këtë libër?

Ne e dimë se koha juaj është e çmueshme. Shumë nga ju nuk duan të shpenzojnë shumë kohë duke mësuar terma të rinj, duke mbajtur mend formula ose duke kërkuar hollësi që janë të rëndësishme vetëm për ekonomistët. Ajo që dëshironi, është të kuptuarit e qartë të çështjeve të shkencave ekonomike, që me të vërtetë kanë rëndësi - ato që do t'ju ndihmojnë në zgjedhjet më të mira personale dhe përsosjen e kuptimit që ju keni rreth botës komplekse që na rrethon. Dhe ju dëshironi që këto çështje të paraqiten në mënyrë të përmbledhur, të organizuar dhe të lexueshme, duke përdorur minimumin e terminologjisë ekonomike. Ky libër synon t'i arrijë të dy këta objektiva.

Mendojmë se ju mund të përfitonit nga ky libër, pavarësisht nga njohuritë tuaja rreth shkencave ekonomike. Nëse jeni një fillestër, libri do t'ju njohë me disa parime ekonomike bazë, të cilat pasqyrojnë në shkallë të gjerë thelbin e përgjithshëm. Sidoqoftë, këto koncepte janë armë të fuqishme. Gjatë marrjes së vendimeve, ato do t'ju ndihmojnë për zhvillimin e mendimeve në mënyrë logjike dhe vlerësimin

sa më qartë të çështjeve kryesore. Gjithashtu ato do të përforcojnë aftësitë tuaja për të bërë dallimet midis argumenteve të shëndosha dhe absurditeteve ekonomike.

Nëse jeni student i shkencave ekonomike ose biznesit, libri do t'ju ndihmojë të përballoheni me "*panoramin e madhë*".

Pas 30 vjetësh mësimdhënie në universitete, autorët janë të ndërgjegjshëm për dy çështje: *së pari*, studentët shpesh ngatërrojnë çështje të rëndësishme, pasi u duhet të punojnë me grafike, formula dhe detaje matematikore; *së dyti*, ata nuk mbajnë mend se çfarë kanë mësuar në lëndët ekonomike të universitetit. Informacioni i përmbledhur në këtë libër do të jetë si detyrë për studentët universitarë, që të mendojnë më seriozisht rreth ndikimeve me të vërtetë të rëndësishme të shkencave ekonomike. Dhe së fundi, edhe nëse jeni drejtues biznesi apo hartues politikash, shpresojmë se ky libër do t'ju japë shumë informacion. Pavarësisht sa përvojë keni në fushën tuaj të vegantë, nuk mund të vlerësoni në mënyrë të plotë se si shkojnë së bashku të gjitha copëzat e gjëgjëzave ekonomike. Kjo ndodh shpesh si me njëzëitë e biznesit, ashtu edhe me qeveritarët. Ata e dinë detyrën e tyre, por nuk kanë menduar shumë seriozisht se si rregullat politike dhe politikat të ndikojnë për mirë në shëndetin e përgjithshëm ekonomik të njëzëve dhe të kombeve.

Studimet tregojnë se ne jemi një komb i analfabeteve ekonomike. Në një mjedis demokratik pasojat e analfabetizmit ekonomik mund të jenë shkatërruese. Njëzëit që nuk kuptojnë buqimet e përparimit ekonomik, janë të ekspozuar ndaj skemave që konfliktuojnë arrijtjet e këtij përparimi. Është e pamundur që një komb ku ka analfabetë ekonomike të përparojë për një kohë të gjatë. Parimet bazë të shpjeguara në këtë libër do t'ju ndihmojnë të kuptoni më

mirë se ç'lloj organizimesh ekonomike vlejnë, dhe pse disa vende përparojnë dhe disa të tjera qëndrojnë në vend, madje bëjnë prapa. Si rezultat, ju do të jeni në gjendje të zgjidhni më me mençuri dhe të bëheni një qytetar më i mirë.

Sbënim i autorëve

Autorët do të donin të falënderonin personat e mëposhtëm për komentet ndihmëse mbi draftet e mëparshme të këtij libri: Ljubisa Adamovic, Terry Anderson, John W. Cooper, Jack Fay, Randall Holcombe, Tom Palmet, Judd W. Patton, Scott W. Rasmussen, Ronald H. Salter, Jane S. Shaw, Russell S. Sobel, Carol Strauss, and Sharon Watson. Gjithashtu ata dëshirojnë të shprehin vlerësimet e tyre për fondacionin "Philip M. McKenna" dhe fondacionin "Earhart" për financimin, që lehtësoi projektin, si dhe Valerie N. Colvin për punën e saj të shkëlqyer në redaktimin letrar dhe Kristin McCahon për formatimin e librit.

Pjesa I

**Dhjetë elementet kryesore të shkencave
ekonomike**

Dhjetë elementet kryesore të shkencave ekonomike

1. Nxitësit kanë rëndësi.
2. Nuk ka më mirë sesa dreka falas.
3. Shkëmbimi i vullnetshëm nxit përpunimin ekonomik.
4. Kostot e transakcionit pengojnë shkëmbimin. Zvogëlimi i kësaj pengese do të nxisë përpunimin ekonomik.
5. Rritja e të ardhurave reale varet nga rritja e prodhimit real.
6. Kater burimet e rritjes së të ardhurave.
7. Të ardhurat janë kompensime që rrjedhin nga *Sigurimi i Shërbimeve për të Tjerët*. Njerëzit fitojnë të ardhura duke ndihmuar të tjerët.
8. Fitimet e gojnë biznesin drejt veprimtarive që shtojnë pasurinë.
9. Parimi i "*dorës së padukshme*". Çmimet e tregut harmonizojnë interesin vetjak me mirëqenien e përgjithshme.
10. Mosmarrja parasysh e efekteve anësore dhe pasojave afatgjata është burimi më i zakonshëm i gabimeve në shkencat ekonomike.

1. Nxitësit kanë rëndësi

E gjithë teoria ekonomike bazohet në postulatit se ndryshimet te nxitësit ndikojnë në mënyrë të parashikueshme në sjelljen e njerëzve. Përfutimet personale dhe koston ndikojnë në zgjedhjet tona. Nëse përfutimet që triedhin nga një opsjon rriten, njerëzit do të kenë më tepër mundësi për të zgjedhur. Dhe në të kundërt, nëse koston personale të një opsioni rriten, njerëzit do të kenë më pak mundësi për të zgjedhur.

Ky postulat bazë i shkencave ekonomike është instrument i rëndësishëm, pasi zbatimi i tij është shumë i përhapur. Nxitësit kanë efekte mbi sjelljen, praktikisht në të gjitha aspektet e jetës sonë, duke filluar nga veprimtari e tregut, martja e vendimeve familjare e deri te zgjedhjet politike.

Në treg, postulatit bazë tregon se, nëse çmimi i një malli rritet, konsumatorët do blejnë më pak nga ai mall, nga ana tjetër, prodhuesit do nxjerrin në treg më shumë nga ai mall, pasi rritja e çmimit bën që prodhimin e atij malli të jetë fitimprurës. Që të dy, blerësi dhe shitësi, reagojnë ndaj nxitësve. Çmimet e tregut harmonizojnë veprimet e tyre. Nëse sasia që blerësit kërkojnë të blejnë, e kalon sasinë që shitësit janë të gatshëm të nxjerrin në treg çmimi do të rritet. Çmimi më i lartë do të ulë konsumin

dhe do të nxisë prodhimin e mallit apo të shërbimit, duke barazuar sasinë e kërkuar dhe atë të ofruar. Nga ana tjetër, nëse konsumatorët nuk dëshirojnë të blejnë prodhimin aktual të një malli, rezervat do të rriten dhe në këtë rast kemi të bëjmë me një presion nga poshtë në çmim. Si rezultat, çmimi më i ulët i nxit konsumin dhe ngadalëson prodhimin, derisa sasia e kërkuar nga konsumatorët të jetë përsëri e barabartë me prodhimin e mallit. Tregjet punojnë, pasi që të dy, si blerësi, ashtu edhe shitësi, këmbëjnë sëllyet e tyre si përgjigje ndaj ndryshimeve të nxitës. Është e vërtetë që ky proces nuk funksionon menjëherë. Duhet kohë që blerësit t'i përgjigjen plotësisht një ndryshimi në çmim. Po kështu, duhet kohë që prodhuesit të ndërtojnë një uzinë shtesë, në përgjigje të një rritjeje në çmim, apo të zvogëlojnë prodhimin, nëse çmimi bie. Megjithatë, ndikimet janë të qarta - çmimet e tregut do të koordinojnë veprimet e të dyve, blerësit dhe shitësit, duke i harmonizuar ato.

Përgjigjet e blerësit dhe shitësit ndaj çmimeve të larta të naftës në vitet '70-të ilustrojnë rëndësinë e nxitësve. Kur çmimet e naftës u rritën, konsumatorët eliminuan udhëtimet më pak të rëndësishme dhe bënë më tepër "*shërbime mjatje*"

Gradualisht njerëzit kaluan të veturat më të vogla, më efçente në përdorimin e naftës, me qëllim uljen më tepër të konsumit të saj. Në të njëjtën kohë furnizuesit e naftës në Shtetet e Bashkuara të Amerikës shuan sondat, përdorën tekniken e përmbytyeve të ujit për të nxitur më shumë naftë nga pusët ekzistuese dhe për të kërkuar më intensivisht për fusha të reja naftëmbajtëse. Në fillim të viteve tetëdhjetë ky kombinim i faktorëve po ushtronte një presion nga poshtë në çmimet e naftës së papërpunuar.

Gjithashtu nxitësit ndikojnë edhe në zgjedhjet politike. Personi që blen në supermarket, është i njëjti që zgjedh mids

alternativave politike. Në shumicën e rasteve, ka shumë mundësi që votuesit të përkrahin kandidatët politikë dhe politikat që u sigurojnë atyre përfutime personale neto. Në të kundërt, ata do të përdoren të kundërshtojnë variantet politike, kur kostot personale janë të larta krahasuar me ato të përfutimeve të siguruara.

Postulat bazë i shkencave ekonomike - që nxitësit kanë rëndësi - është po aq i zbatueshëm në socializëm sa dhe në kapitalizëm. Për shembull, në ish-Bashkimin Sovjetik drejtuesit dhe punëtorët e fabrikave të xhamit u shpërblyen sipas tonazhit të tabakëve të xhamit të prodhuar. Pa u habitur, shumica e fabrikave prodhuan tabakë xhami aq të trashë, sa veshiturë të shikoje përmes tyre. Rregullat u ndryshuan në mënyrë të tillë që drejtuesit u shpërblyen sipas metrave katrorë të xhamit të prodhuar. Rezultatet ishin të parashikueshme. Sipas rregullave të reja, firmat sovjetike prodhuan xham aq të hollë, sa që mund të thyhej shumë lehtë. Ndryshimet të nxitësit ndikojnë në veprimet në të gjitha format e organizimit ekonomik.

Disa kritikë akuzojnë se analizat ekonomike vetëm ndihmojnë në shpjegimin e veprimeve vetjake dhe ambicioze të materialistëve. Kjo pikëpamje është e pasaktë. Njerëzit veprojnë për një larmi arsyesh, disa vetjake dhe disa humanitare. Postulati bazë i shkencave ekonomike është i zbatueshëm për të dy: humanistin dhe egoistin. Zgjedhjet e të dyve do të ndikohen nga ndryshimet në kostot dhe përfutimet personale. Për shembull, ka shumë të ngjarë që edhe humanist, edhe egoist të përpigjen më shumë që të shpëtojnë një fëmijë nga një pishinë jo shumë e thellë, sesa nga një triedhë e shpejtë që i afrohet ujëvarës së Niagarës. Në të njëjtën mënyrë, ka më shumë mundësi që të dy t'i falin robat e përdorura në vend të rrobave të reja. Nxitësit ndikojnë në zgjedhjet e të dyve.

2. Nuk ka më mirë sesa dreka falas

Mungesat na kufizojnë zgjedhjet. Realiteti i jetës në planetin tonë tregon se burimet prodhuese janë të kufizuara, ndërkohë që dëshirat e njerëzve për mallra dhe shërbime janë kryesisht të pakufizuara. Megjithatë nuk mund të kemi shumë nga çdo gjë, ashtu siç dëshirojmë, jemi të detyruar të zgjedhim midis alternativave.

Kur burimet përdoren për prodhimin e mallit A, për shembull, të një qendre tregtare, veprimi largon burimet nga prodhimi i mallrave të tjera, që janë gjithashtu të dëshiruara. Kostoja e qendrës tregtare është shporta me vlerën më të lartë të mallrave të tjera që mund të ishte prodhuar apo konsumuar, por tani duhet të sakrifikohet, pasi burimet e nevojshme u përdorën për ndërtimin e qendrës tregtare. Përdorimi i burimeve për të prodhuar një gjë zvogëlon mundësinë që ato të përdoren për prodhuar një e gjërave të tjera. Prandaj, përdorimi i burimeve të rralla përfshin gjithnjë një kosto; *nuk ka më mirë sesa një drekë falas*.

Kostot luajnë funksion tepër jetësor: ato na ndihmojnë të ekuilibrojmë dëshirat tona për të pasur më shumë nga një mall kundrejt dëshirës për të pasur më shumë nga *mallrat* e tjera, që mund të prodhoheshin në vend të parave. Nëse nuk i marrim

parasysh këto kosto, do të përfundojmë në përdorimin e burimeve të rralla për të prodhuar gjëra të gabuara - mallra që nuk i vlerësojmë aq shumë sa ato që mund të kishim prodhuar.

Në një ekonomi tregu, kërkesa e konsumatorit dhe kostot e prodhuesit realizojnë këtë funksion ekuilibruar. Në thelb, kërkesa për një produkt është zëri i konsumatorit, që udhëzon firmat për të prodhuar një mall. Sidoqoftë, për të prodhuar mallin, burimet duhet të shmangen nga përdorimet e tjera alternative - kryesisht prodhimin e mallrave të tjera. Prodhuesit përballen me kosto kur shmangin burimet nga prodhimi i mallrave të tjera. Këto kosto të prodhimit përfaqësojnë zërin e konsumatorëve, që thonë se edhe mallrat e tjera që mund të prodhoheshin me burimet, janë po aq të dëshiruara.

Prodhuesit kanë një shtysë të fortë për t'i ofruar mallrat që mund të shiten, aq sa është kostoja e prodhimit ose më shumë. Kjo është një mënyrë tjetër për të theksuar se prodhuesit do të përdoren të ofrojnë ato mallra që konsumatorët i vlerësojnë relativisht më shumë se kostoja e prodhimit të tyre.

Sigurisht, një mall mund t'i sigurohet falas një individ apo grupi, nëse të tjerët paguajnë. Por kjo vetëm i transferon koston, nuk i ul ato. Politikanët shpesh flasin për "arsim falas", "kujdes shëndetësor falas" apo "strehim falas". Kjo lloj terminologjie është mashtruese. Asnjë nga këto gjëra nuk janë falas. Burime të rralla kërkojnë për të prodhuar secilën syresh. Për shembull, ndërtesat, fuqia punëtore dhe burimet e tjera të përdorura për ndërtimin e shkollave mund të përdoren për të prodhuar më shumë ushqime, dëftim dhe argëtim apo mallra të tjera. Kostoja e arsimit është vlera e atyre mallrave që duhet të lihen mënjane, pasi burimet e këtuara për prodhimin e tyre u përdorën për ndërtimin e

shkollave. Qeveritë mund të jenë në gjendje të transferojnë koston, por nuk mund t'i shmangin ato. Koncepti "burimet e rralla kanë kosto" është i zbatueshëm në të gjitha rastet.

Sigurisht, me kalimin e kohës mund të jemi në gjendje të zbulojmë rrugë më të mira për të bërë gjëra dhe për të përmirësuar njohuritë se si transformohen burimet e rralla në mallra dhe shërbime të kërkuara. Është e qartë se ky ka qenë rasti. Gjatë 250 vjetëve të fundit kemi mundur të zbusim *forcen* e rrallësisë dhe të përmirësojmë cilësinë e jetës sonë. Megjithatë kjo nuk ndryshon gëshjen bazë - ende kundërshtojmë realitetin e rrallësisë. Përdorimi më tepër i krahut të punës, makinerive dhe burimeve natyrore për të prodhuar një mall na shtyn të ndërpresim prodhimin e mallrave të tjera që mund të ishin prodhuar.

3. Shkëmbimi vullnetar nxit përparimin ekonomik

Përfuturi i ndërsjellë përbën bazën e tregtisë. Palët bien dakord për një shkëmbim, pasi parashikojnë se kjo do t'u përmirësojë mirëqenien. Motivimi për shkëmbim në treg përmblidhet me frazën: "*Nëse bën diçka të mirë për mua, unë do të bëj diçka të mirë për ty*." Tregtia është produktive, ajo lejon secilin partner tregtar të përfitojë më shumë nga çfarë kërkon.

Tre janë faktorët kryesorë pse tregtia është produktive - pse rrit të ardhurat e njëzëve:

Së pari, tregtia kandiçon mallrat dhe shërbimet të ata që i vlerësojnë më shumë. Një mall apo shërbim nuk ka vlerë thjesht sepse ekziston. Gjërat materiale nuk përbëjnë pasuri sa kohë që ato s'kanë rënë në dorën e dikujt që i vlerëson ato. Preferencat, dija dhe qëllimet e njëzëve variojnë gjersisht. Prandaj një mall që është kryesisht i pavalërë për dikë, mund të jetë një gur i çmuar për një tjetër. Për shembull, një libër shumë teknik për elektronikën, që nuk ka fare vlerë për një koleksionist artesh, mund të ketë një vlerë prej qindra dollarësh për një inxhinier. Në të njëjtën mënyrë, një pikturë e pavalësuar nga një inxhinier mund të jetë një objekt me tepër vlerë për një koleksionist artesh. Prandaj një

shkëmbim vullnetar, që lejon kalimin e librit të elektronikës tek inxhinieri dhe pikturën te koleksionisti i artëve, do të rrisë vlerën e të dyja mallrave. Në të njëjtën kohë shkëmbimi do të rrisë pasurinë e të dy partnerëve tregtarë dhe të kombit, pasi bën kalimin e mallrave nga njerëzit që i vlerësojnë më pak, tek ata që i vlerësojnë më shumë.

Së dyti, shkëmbimi lejon partnerët tregtarë të përfillojnë nga specializimi në prodhim i aburë gjëra që bëjnë më mirë. Specializimi na lejon të zgjerojmë prodhimin e përgjithshëm. Një grup individësh, rajonesh apo kombesh do jenë në gjendje të prodhojnë produkte më tepër, në qoftë se secili specializohet në prodhimin e mallrave dhe shërbimeve që mund të sigurojë me kosto të ulët dhe përdor të ardhurat nga shitjet për të siguruar mallrat e dëshiruara, që mund t'i sigurojë vetëm me një kosto të lartë. Ekonomistët i referohen kësaj parimi si ligji i përparësive krahasuese.

Në shumë mënyra, përfitimet nga tregtia dhe specializimi ndeshen shumë. Shembujt janë të panumërt. Tregtia lejon një marangoz të aftë të specializohet në prodhimin skeletare të shtëpive, duke përdorur fitimet nga shitja e shtëpive për të blerë ushqim, veshje, automobil dhe mijëra mallra të tjera që marangozi nuk është aq i aftë t'i prodhojë. Në mënyrë të ngjashme, tregtia lejon fermerët kanadezë të specializohen në prodhimin e grurit dhe të përdorin të ardhurat nga shitja e tij për blerjen e kafesë braziliane, një mall që kanadezët mund ta prodhonin me kosto të lartë. Në të njëjtën kohë, është më lirë për brazilianët të përdorin buurinë e tyre për të rritur kafë dhe të përdorin të ardhurat për të blerë grurin kanadez. Prodhimi i përgjithshëm rritet dhe që të dy partnerët tregtarë përfillojnë.

Së treti, shkëmbimi vullnetar na lejon të realizojmë fitimet nga përfitimet krahasuese, ndarja e punës dhe përshatja në shkallë

të gjërë e metodave të prodhimit. Në mungesë të shkëmbimit, veprimtaritë prodhuese do të kufizohen në familje të veganta. Rregulli që do të veprojë, do të jetë vetëmjaftueshmëria dhe prodhimi në shkallë të ulët. Shkëmbimi na lejon të kemi një treg shumë më të gjërë për prodhimin tonë, duke na krijuar mundësitë për të ndarë proceset e prodhimit në seri në veprime të veganta, me qëllim planifikimin afatgjatë të prodhimit - veprime që çojnë në rritje të konsiderueshme të prodhimit për punëtor.

Më shumë se 200 vjet më parë, Adam Smith, *babai i shkencave ekonomike*, theksoi rëndësinë e përfitimeve nga ndarja e punës. Duke vëzhguar veprimtarinë e një manifakture të prodhimit të gjilpërave, Smithi vuri re se prodhimi i tyre bëhej në rreth tetëmbëdhjetë operatione të veganta, secila e kryer nga punëtorë të vegantë. Duke punuar secili i specializuar në një funksion, ata arrinin të prodhonin 4 800 gjilpëra për punëtor në ditë. Smithi dyshonte se pa këtë specializim dhe ndarje të punës një punëtor i vetëm nuk mund të prodhonte as 20 gjilpëra në ditë.

Specializimi i lejon individët të përfillojnë nga avantazhet e specifikave në aftësitë dhe mjeshtritë e tyre. Gjithashtu ai aftëson punëdhënësit t'u japin punëtorëve detyra që janë më të mundshme për t'u realizuar. Madje, shumë më i rëndësishëm është fakti se ndarja e punës na lejon të praktikojmë në shkallë të gjërë teknika të prodhimit kompleks, gjë që nuk mund të mendohet të realizohet në nivelin e një familjeje. Megjithatë, pa shkëmbim këto përfitime do të ishin të humbura.

4. Kostot e transaksionit pengojnë shkëmbimin. Zvogëlimi i kësaj pengese do të nxisë përparimin ekonomik

Shkëmbimi vullnetar është produktiv, pasi nxit bashkëveprimin shoqëror dhe na ndihmon të marrim më shumë nga ajo që dëshirojmë. Megjithatë shkëmbimi ka edhe kosto. Koha, përpjekjet dhe burimet e tjera të nevojshme për të kërkuar, negociuar dhe përfunduar një shkëmbin quhen "kosto të transaksionit". Kostot e transaksionit janë një pengesë për krijimin e pasurisë. Ato kufizojnë si kapacitetin prodhues, ashtu edhe realizimin e përfundimeve nga tregtia e ndërsjellë.

Në disa raste kostot e transaksionit janë të larta për shkak të pengesave fizike, siç janë: oqeanet, lumenjtë, moçallet dhe malet. Në këto raste investimet në ndërtimin e rrugëve dhe kryerjen e përmirësimeve në transport dhe komunikacion mund t'i zvogëlojnë ato. Në raste të tjera kostot e transaksionit mund të jenë të larta për shkak të pengesave të krijuara nga njeriu, siç janë: taksat, kërkesat e licensimit, rregullat e qeverisë, kontrolli mbi çmimet, tarifat dhe kuotat. Por, pavarësisht nëse janë fizike apo të krijuara nga njeriu, kostot e larta të transaksionit ulin përfundimet potenciale nga tregtia. Në të kundërt, zvogëlimi

i kostove të transaksionit trit përfundimet nga tregtia dhe në këtë mënyrë nxit përparimin ekonomik.

Njerëzit që u sigurojnë informacione dhe shërbime partnereve tregtarë, të cilat i ndihmojnë këta të fundit në drejtimin e tregutë dhe bëjnë e zgjedhjeve më të mira, arrijnë diçka shumë të vlefshme. Specialistë të tillë, apo ndërmjetës, përfshijnë: seksere të pronave të patundshme, të letrave me vlerë, tregtarë të autoveiturave, botues të reklamave të klasifikuara, si dhe një shumëllojshmëri tregtarësh.

Shpesh njerëzit besojnë se ndërmjetësit janë të panevojshëm, ata thjesht risin çmimet e mallrave, pa i siguruar përfundime si blerësit, ashtu dhe shitësit. Në çastin kur arrijmë të kuptojmë se kostot e transaksioneve e pengojnë tregtinë, është fare e thjeshtë të shihet pavërtetësia e kësaj opinioni. Le të marrim në analizë shitësin e perimeve, i cili në thelb siguron shërbime të një ndërmjetësi, që e bëjnë më të lirë dhe më të përshtatshme për prodhuesit dhe konsumatorët e ushqimeve të punojnë me njëri-tjetrin. Mendoni për kohën dhe përpjekjen që duhet të përfshihet në përgatitjen e një ushqimi të veçantë, nëse shitësit do t'i duhej të bashkëpunonte drejtpërdrejt me fermerët për blejen perimeve; rritësit e limonëve dhe portokalleve për blejen e frutave; prodhuesit e bulmetrave, nëse kërkohet gjalpë, qumësht apo djathë; dhe një blegtor apo peshkatar, nëse kërkohet të shërbente nish vaji apo peshk. Shitësit e ushqimeve i kontaktojnë të gjithë këta të fundit për konsumatorët, transportojnë dhe shesin të gjithë këta artikujt në një vend tregtar të përshtatshëm dhe mbajnë rezervat të konsiderueshme. Shërbimet e shitësve dhe ndërmjetësve të tjerë ulin kostot e transaksionit dhe bëjnë të mundur që blerësit dhe shitësit potencial të realizojnë fitimet nga tregtia. Këto shërbime risin volumin e tregutë dhe, si rrjedhojë, përparimin ekonomik.

5. Rritja e të ardhurave reale varet nga rritja e prodhimit real

Një nivel më i lartë të ardhurash dhe niveli i jetesës varen nga një nivel më i lartë rendimenti dhe prodhimi. Ka të njëjti të drejtëpërdrejtë ndërmjet të ardhurave për frymë prodhimi dhe të ardhurat janë dy anë të kundërta të së njëjtës monedhë. Prodhimi është vlera e mallrave dhe shërbimeve të prodhuara, e matur me griminet e paguara nga blerësit. Të ardhurat janë fitimet që u paguhen njerëzve (përfshirë ato të sipërmartësve), të cilët ofrojnë burime që krijojnë prodhim. Kjo duhet të jetë e barabartë me grimin e shiës së mallit. Le të analizojmë shembullin e mëposhtëm:

Supozojmë se një kompani ndërtimi punëson disa punëtorë dhe blen materiale të tjera, si dërrasë, gozhdë dhe tulla për të ndërtuar një shtëpi. Kur shtëpia i shitet një blerësi, grimi i shiës përben matësin e produktit. Në të njëjtën kohë, shuma e pagesave për punëtorët, furnizuesit e burimeve të tjera dhe të ardhurat e mbetura të matra nga kompania e ndërtimit, të cilat mund të jenë pozitive apo negative, është matësi i të ardhurave. Që të dyja, produkti dhe të ardhurat, nënkuptojnë grimin e shiës së mallit, i cili përfaqëson vlerën e asaj që ishte prodhuar.

Pasi njihet lidhja midis prodhimit dhe të ardhurave, qartësohet edhe burimi i vërtetë i përparimit ekonomik: ne përmirësojmë nivelin e jetesës sonë (të ardhurave), duke ditur se si të prodhojmë më shumë (gjërat që njerëzit vlerësojnë). Përparimi ekonomik varet, për shembull, nga aftësitë tona për të ndërtuar një shtëpi, kompjuter apo videokamerë më të mirë me të njëjtin apo më pak numër punëtorësh dhe burime të tjera. Pa rritjen e prodhimit real - që është prodhimi i rregulluar/përshtatur me nivelin e inflacionit - nuk mund të ketë rritje të të ardhurave dhe përmirësim të nivelit tonë të jetesës.

Krahasonimet historike e ilustrojnë këtë çështje. Mesatarisht punëtorët në Amerikën e Veriut, Evropën dhe Japoni prodhojnë rreth pesë herë më shumë produkt për frymë sesa prodhonin parardhësit e tyre 50 vjet më parë. Në mënyrë të ngjashme, të ardhurat për frymë të përshtatura me inflacionin - atë që ekonomistët e quajnë "të ardhura reale" - janë afro pesë herë më të larta.

Prodhimi për punëtor shpjegon edhe ndryshimet në fitimet për punëtor ndërmjet vendeve. Për shembull, punëtori mesatar në Shtetet e Bashkuara është më i arsimuar, punon me më shumë makina produktive dhe përfiton nga organizimet ekonomike më efikente sesa punëtori mesatar në Indi apo Kinë. Prandaj punëtori mesatar amerikan prodhon afërsisht 20 herë më shumë vlerë të produktit se një punëtor mesatar në Indi apo Kinë. Punëtorët amerikanë fitojnë më shumë, pasi prodhojnë më shumë. Po të mos prodhonin më shumë, nuk do të arrinin të fitonin më shumë.

Shpesh politikanët flasin gabimisht, kur thonë se hapja e vendeve të punës është burimi i përparimit ekonomik.

Gjatë fushatës elektorale Presidenti Bush argumentoi se programi i tij ekonomik ka tri shtylla: "vende pune, vende pune dhe vende pune". Presidenti Clinton tha se vendet e punës ishin thelbi i politikës së tij ekonomike. Përqendrimi në vendet e punës është burim i mundshëm konfuzioni. Rritja e punësimit nuk do të nxisë përpunimin ekonomik, përvetëse në rastet kur ky rrit prodhimin. Nuk kemi nevojë për vende pune për hir të vendeve të punës, por kemi nevojë për punëtorë produktivë, për më shumë makineri që rrisin rendimentin, dhe për më shumë organizime ekonomike efikente për të prodhuar më tepër prodhim për frymë.

Disa vëzhgues argumentojnë se teknologjia ndikon në kah të kundërt të punëtorët. Në fakt, e kundërta është e vërtetë. Kur ju të kuptoni se zgjerimi i prodhimit është burim i pagave të larta, ndikimi pozitiv i përmirësimeve në teknologji është i dukshëm: një teknologji më e mirë bën të mundur që punëtorët të prodhojnë më tepër dhe si rezultat të fitojnë më shumë. Për shembull: fermerët mund të prodhojnë në përgjithësi më shumë kur punojnë me një traktor, sesa kur punojnë me një grup kuaish; llogaritarët mund të mbulojnë më shumë llogari biznesi kur përdorin mikrokompiutera, sesa kur përdorin një laps a makinë llogaritëse; një sekretare mund të përgatisë më tepër letra kur punon me një program kompjuterik, sesa kur punon me një makinë shkrimi.

Kohë pas kohe eliminohen disa punë të vecanta. Është e qartë që teknologjia moderne ka eliminuar në masë të gjerë punët e operatorëve të ashensores, argjendareve, punëtorët e shtëpisë, gërmuesit e kanaeve, tregtarët me karroca. Megjithatë këto ndryshime lirojnë burime njëzëore, kështu që ata mund të përdoren për zgjerimin e prodhimit në fusha të tjera. Me burimet e sapoltruara mund

të kryhen detyra të tjera dhe, si rezultat, do të arrijmë një nivel jetese më të lartë sesa po të ishte ndryshe.

Njohja e lidhjeve midis prodhimit dhe të ardhurave na e bën më të lehtë të kuptojmë se legjislacioni i pagës minimale dhe sindikatat dëshojnë në rritjen e përgjithshme të pagave të punëtorëve. Një pagë minimale pak më e lartë do t'i detyrojë punëtorët me aftësi të pakta të dalin jashtë tregut. Si rrjedhim, punësimi i tyre do të bjerë, duke zvogëluar edhe prodhimin e përgjithshëm. Ndërsa disa punëtorë individualë mund të ndihmohen, të ardhurat e përgjithshme për frymë do të jenë të ulëta, pasi prodhimin për frymë do të jetë më i ulët.

Në mënyrë të ngjashme, sindikatat mund të arrijnë të zvogëlojnë konkurrencën që vjen nga punëtorët që nuk janë përfshirë në sindikata, dhe në këtë mënyrë të rrisin pagat e anëtarëve të sindikatave. Por pa rritjet ekuivalente në rendimentin e punëtorëve sindikatat nuk do të jenë të afta të rrisin pagat e të gjithë punëtorëve. Po të arrijnë ta bëjnë këtë, paga mesatare në një vend me shumë sindikata, siç është Mbretëria e Bashkuar, do të jetë më e lartë se në Shtetet e Bashkuara. Por kjo nuk është ajo çka vlihet re. Pagat në Mbretërinë e Bashkuar janë të paktën 40 për qind më të ulëta se në Shtetet e Bashkuara, megjithëse rreth gjysma e krahut të punës në Mbretërinë e Bashkuar është e përfshirë në sindikata, ndërkohë që në Shtetet e Bashkuara është më pak se 20 për qind.

Pa arritur një rendiment të lartë për punëtor, nuk mund të ketë paga të larta për punëtorët. Në mënyrë të ngjashme, pa rritje në prodhimin e mallave dhe shërbimeve të vlerësuar nga konsumatorët, nuk mund të ketë rritje në të ardhurat reale të një vendi. Prodhimi siguron burimin e të ardhurave.

6. Katër burimet e rritjes së të ardhurave

Të mirat dhe shërbimet që sigurojnë nivelin e jetesës sonë nuk janë krijuar pikërisht në çastin kur ne i marrim ato. Prodhimi i tyre kërkon punë, investime, bashkëpunim, makineri, aftësi mendore dhe organizim. Burimet kryesore të rritjes së prodhimit dhe të të ardhurave janë:

- a) *mija e aftësive të punëtorit;*
- b) *keçimi i kapitalit;*
- c) *përpunimi i teknologjisë;*
- d) *organizimi ekonomik më i mirë.*

a) *Përmirësimi i aftësive të punëtorëve do të nxirrë mijën ekonomike.* Punëtorët e aftë janë më produktivë. Si i përmirësojnë individët aftësitë e tyre? Para së gjithash, kjo arritet duke investuar në veten e tyre - duke zhvilluar aftësitë natyrore. Saktësisht, ka mijëra mënyra sipas të cilave njëri mund të rrisin aftësitë e tyre, por shumica e tyre kanë të bëjnë me studimin dhe praktikimin. Kështu, edukimi, trajnimi dhe përvoja janë tri rrugët më të rëndësishme përmes të cilave njëri rrisin aftësitë e tyre.

b) *Formimi i kapitalit mund të nxirrë produktivitetin e punëtorëve.* Punëtorët mund të prodhojnë më shumë, në qoftë

se kanë në dispozicion makineri më të mira. Për shembull: një sharrëz mund të prodhojë më shumë kur punon me sharrë elektrike, sesa kur punon me sharrë dore; një punëtor transporti mund të transportojë më shumë me një kamion sesa me një kalë apo karrocë. Duke i mbajtur faktorët e tjerë të pandryshuar, investimi në mjete dhe makineri na ndihmon që të prodhojmë më shumë në të ardhmen. Por investimi nuk është si të "te japin një drejtë falas". Burimet e përdorura për të prodhuar mjete dhe makineri mund të përdoren edhe për të prodhuar ushqime, veshje, automobila dhe të mira të tjera konsumi. Shkenca ekonomike flasin rreth shkëmbimeve. Megjithatë ato tregojnë se njëri që kursen dhe investojnë më shumë, do të jenë në gjendje të prodhojnë më shumë në të ardhmen.

c) *Një përmirësim në teknologji - njëburitë tona se si të shndërrojmë burimet në mallra dhe shërbime - do të na lejojë të arrijmë më shumë prodhim në të ardhmen.* Përdorimi i aftësive mendore për të zbuluar metoda për realizimin e produkteve të reja dhe metoda prodhimi me kosto më të ulët, është burim i fuqishëm për përpunimin ekonomik. Gjatë 250 vjetëve të fundit përmirësimet në teknologji kanë transformuar dukshëm jetën tonë. Gjatë kësaj periudhe koha motori me avull dhe më vonë motori me djegie të brendshme, fuqia elektrike dhe ajo bërthamore zëvendësuan fuqinë njëzëre dhe atë të kafshëve, si burim kryesor i energjisë; autoveturat, autobusët, trenat dhe aeroplanët zëvendësuan kuajt dhe karrocet (dhe ecjet më këmbë), si metodat kryesore të transportit. Përmirësimet teknologjike vazhdojnë të ndryshojnë mënyrën e jetesës sonë. Ie të analizojmë ndikimin e kompakt-disqeve, mikrokompiuterave, procesoreve të ndryshëm, furrave elektrike, videokamerave, kasetofonëve dhe kondicionerëve

të autoveturave - zhvillimi dhe përmirësimi i këtyre produkteve gjatë dekadave të fundit ka ndryshuar gjersisht mënyrën se si punojmë, luajmë dhe zbavitemi.

d) Përmirësimi në organizimin ekonomik mund të rrisë ritmin ekonomik. Nga të katër burimet ky është ndoshta më i nënçështuar. Sistemi ligjor i një vendi ndikon në shkallën e bashkëpunimit ekonomik. Historikisht përmirësimet juridike kanë qenë një burim i rëndësishëm i përpunimit ekonomik. Gjatë shekullit XVIII sistemi i patentave u siguroi investitorëve një të drejtë pronësie private në idetë e tyre. Rreth së njëjtës kohë, njohja e korporatës si njësi juridike zvogëloi koston e formimit të firmave të mëdha, të cilat shpesh kërkoheshin për prodhimin në masë të mallrave. Që të dyja këto zhvillime në organizimin ekonomik pëshpejtuuan ritmin e prodhimit në Evropë dhe Amerikën e Veriut.

Organizimi efektiv ekonomik do të lehtësojë kooperimin shoqëror dhe do të kanalizojë burimet drejt prodhimit të të mirave që njerëzit dëshirojnë. Në të kundërt, organizimi ekonomik që mbron praktika të gabuara dhe dështon të kontribuojë në krijimin e pasurisë, do të ngadalësojë përpunimin ekonomik. Në pjesën e dytë të këtij libri do të analizohen në mënyrë më të plotë karakteristikat e gjëra të organizimit ekonomik efektiv.

7. Të ardhurat janë kompensime që rrjedhin nga Sigurimi i Shërbimeve për të Tjerët. Njerëzit nxjerrin të ardhura duke ndihmuar të tjerët

Njerëzit ndryshojnë në lidhje me aftësitë e tyre produktive, preferencat, mundësitë, zhvillimin e aftësive të veganta, dëshirës për të marrë rrezik mbi vete dhe fatit. Këto ndryshime ndikojnë mbi të ardhurat, sepse ato ndikojnë mbi vlerën e mallrave dhe shërbimeve që njerëzit kanë mundësinë ose dëshirojnë t'u ofrojnë të tjerëve.

Ndërsa marrim parasysh ndryshimet ndërmjet njerëzve, ne duhet të dimë edhe se ç'janë të ardhurat. Të ardhurat janë thjesht kompensimi që merret në këmbim të shërbimeve produktive që u ke ofruar të tjerëve. Njerëzit që kanë të ardhura të mëdha, u sigurojnë të tjerëve shumë produkte që ata i dëshirojnë. Po të mos u ofrohen këto shërbime, njerëzit nuk do të paguajnë. Këtu kemi të bëjmë me etikën: nëse dëshiron të kesh të ardhura të larta, duhet të kuptosh se si të ndihmosh më shumë të tjerët. Gjithashtu edhe e anasjella është e vërtetë: nëse nuk mundeni apo nuk dëshironi të ndihmoni shumë të tjerët, të ardhurat tuaja do të jenë miajt të ulëta.

Kjo lidhje e drejtpërdrejtë midis ndihmës që u japim të tjerëve dhe marrjes së të ardhurave i siguron çdonjënt prej

nesh një nxitës të fortë për të zhvilluar e përsosur më tej ato aftësi që vlerësohen më shumë nga të tjerët. Studentët e universiteteve studiojnë me orë të zgjatura, përballen me stresin dhe koston financiare të shkollimit, me qëllim që të bëhen, për shembull, mjekë, kimistë dhe inxhinierë. Njerëz do t'i ndihmojnë në zhvillimin e aftësive në profesione të ndryshme, si: elektrikist, mirëmbajtës apo programues kompiuterash. Të tjerët do të investojnë dhe do të fillojnë një biznes. Pse veprojnë njerëzit kështu? Pa dyshim, ka shumë faktorë që ndikojnë në marrjen e vendimeve të tilla. Në disa raste individët mund të motivohen nga një dëshirë e fortë personale për të përmirësuar kushtet në të cilat jetojnë. Megjithatë, dhe kjo është pika kryesore, madje edhe njerëzit që janë të motivuar kryesisht nga *kërkimi i të ardhurave*, do të kenë një nxitës të fortë për të zhvilluar aftësitë dhe për të ndërmarrë investime që janë të vlefshme për të tjerët. Sigurimi i shërbimeve që të tjerët i vlerësojnë, është burim i fitimeve të larta. Prandaj, kur tregjet përcaktojnë të ardhurat, edhe individët e motivuar kryesisht nga *kërkimi i të ardhurave personale* do ketë një nxitës të fortë për t'i kushtuar vëmendje asaj që të tjerët e vlerësojnë.

Disa njerëz kanë prirjen për të menduar se njerëzit me të ardhura të larta mund të shfrytëzojnë të tjerët. Të kuptuarit të tjerët, e bën më të thjeshtë hedhjen poshtë të kësaj pikëpamjeje. Njerëzit që fitojnë të ardhura të larta pothuajse gjithnjë përmirësojnë mirëqenien e një numri të madh njerëzish. Grupet muzikore dhe atletët, të cilët fitojnë të ardhura shumë të mëdha, veprojnë në këtë mënyrë, pasi miliona njerëz dëshirojnë të paguajnë për të parë veprimtaritë

e tyre. Sipërmarrësit e bizneseve që korin suksese, e arrijnë këtë gjë duke i bërë produktet e tyre sa më tërheqëse për miliona konsumatorë. Sam Walton, themeluesi i dyqaneve "Walmart", u bë njeriu më i pasur në Shtetet e Bashkuara, pasi gjeu mënyrën se si të menaxhojë rezervat e mëdha në mënyrë më efektive dhe të bëjë ulje të çmimeve në mallrat me emër në një qytet të vogël të Amerikës. Më vonë Bill Gates, themeluesi dhe presidenti i *Microsoft*-it, arriti në majat e listës së katërqind më të pasurve të revistës "Forbes" duke zhvilluar një produkt që përmirësoi ndjeshëm efikasitetin dhe programet e kompiuterave. Miliona konsumatorë, të cilët kurrë nuk kishin dëgjuar rreth Walton-it dhe Gates, kanë përfutur nga talentet e tyre sipërmarrëse dhe produktet me çmime të ulëta. Walton-i dhe Gates fituan shumë parë, pasi ndihmuan shumë njerëz.

parashikojnë saktësisht prodhimet dhe shërbimet për të cilat kërkesat e ardhshme do të jenë më tepër urgjente (relativisht ndaj kostos së prodhimit), do të nxjerrin fitime ekonomike; ato që janë joeficiente dhe i shpërndajnë burimet josaktësisht, pra në fushat e kërkesës së ardhshme të dobët, do të dënohen me humbje.

Në mënyrë thelbësore, fitimi dhe humbja kanalizojnë investimet drejt projekteve që nxisin përpaktimin ekonomik dhe i largojnë prej projekteve që shpenzojnë burimet e rralla. Ky është një funksion tepër i rëndësishëm. Kombet që nuk arrijnë të kryejnë mirë këtë funksion, me siguri që do të kenë rënie ekonomike.

9. Parimi i "dorës së padukshme"

Çmimet e tregut harmonizojnë interesin vetjak të individit me mirëqenien e përgjithshme

Çdo individ shpesh në mënyrë të vërtetë shpreh për të gjetur mënyrën e përshtatshme më me interes në përdorimin e kapitalit që ai mund të drejtojë. Në të vërtetë, është në interesin e tij dhe jo në atë të shoqërisë që ai ka në mendje. Por, natyrisht, studiimi i interesit në mënyrë të domosdoshme e çon atë të përpëlqejë atë punësim që është më shumë në interesin e shoqërisë. ... Ai synon vetëm fitimet e veta dhe është në këtë rast, dhe në shumë raste të tjera, i udhëhequr nga një dorë e padukshme për të përmirësuar një fund që nuk ishte pjesë e qëllimit të tij.

Adam Smith

Sic e ka theksuar edhe Adam Smith, çështja që duhet mbajtur mend për një ekonomi të bazuar në pronën private dhe lirinë e këmbimit, është se çmimet e tregut do të sjellin një veprim të individëve që interesohen vetëm për veten, në harmoni me zhvillimin e përgjithshëm të një komuniteti ose kombi. Sipërmartësi synon vetëm fitimin e tij, por "dora e padukshme" e çmimeve të tregut nxit të mirën e përbashkët.

Parimi i "dorës së padukshme" është i vështirë për t'u kapur nga shumë njerëz, pasi ka një prirje të natyrlshme për

të shoqëruar rregullin me planifikimin e centralizuar. Sipas tyre, nëse burimet duhet të shpërndahen në mënyrë të drejtë, sigurisht që duhet të ngakohen disa autoritete shtetërore ta bëjnë këtë gjë. Parimi i "dorës së padukshme" thotë se kjo nuk është e vërtetë. Kur ekziston prona private dhe liria e shkëmbimit, çmimet e tregut zgjidhin problemet e miliona konsumatorëve, prodhuesve dhe ofruesve të burimeve dhe sjellin harmoni ndërmjet tyre. Çmimet do të pasqyrojnë informacionin për preferencat e konsumatorëve, kostot dhe gëshjet që lidhen me kohën, vendin dhe kushtet që qëndrojnë pas sjelljes së çdo individi ose autoriteti të planifikimit të centralizuar. Çmimet e tregut u sigurojnë prodhuesve çdo gjë që u nevojitet, me qëllim që të harmonizojnë veprimet e tyre me veprimet dhe preferencat e të tjerëve. Çmimi i tregut drejton dhe motivon si prodhuesit, ashtu edhe ofruesit e burimeve që të sigurojnë ato të mira dhe shërbime që të tjerët i vlerësojnë mjaft në përpunje me kostot e tyre.

Nuk nevojitet asnjë autoritet shtetëror për t'u thënë vendimmarrësve të biznesit çfarë duhet të bëjnë ose si duhet ta askush nuk duhet ta shijë fermëin të prodhojë grurë, t'i tregojë firmës ndërtuese të ndërtojë shtëpi apo të bindë prodhuesin e mobilave të prodhojë karrike. Kur çmimet e këtyre dhe produkteve të tjera tregojnë se konsumatorët i vlerësojnë ato aq shumë sa kostot e tyre të prodhimit, prodhuesit, të cilët luftojnë për fitimet e tyre vetjake, do t'i ofrojnë ato.

Nuk do të ishte as e domosdoshme dhe madje as e përdorshme për një autoritet të monitoronte metodat e prodhimit të firmave të biznesit. Fermerët, firmat ndërtuese, prodhuesit e mobilave dhe mijëra prodhues të tjerë do të kërkojnë kombinimet më të mira të burimeve dhe metodat e

prodhimit me kosto më efektive, pasi kostot e ulëta nënkuptojnë fitimet e larta. Është në interesin e secilit prodhues të mbajë kostot e ulëta dhe çlësinë të lartë. Në fakt, konkurrenca në esencë i shpyn ata për të vepruar në këtë mënyrë. Prodhuesit me kosto të lartë do të kenë vështirësi për të mbijetuar në treg. Konsumatorët, që kërkojnë vlerën më të mirë të parase së tyre, do ta marrin atë në konsideratë.

"Dora e padukshme" e tregut i kryen punët në mënyrë aq automatike, sa që shumica e njerëzve nuk e vrasin shumë mendjen për këtë. Vlera e të mirave për njerëzit do të prodhohet afërsisht në sasi të konsumatorët duan t'i blejnë ato. Radhët e gjata të pritjes dhe shprehje të tilla si: "*Nuk ka deri tani tjetër*", që karakterizojnë ekonominë e centralizuar, janë pothuajse plotësisht të panjohura për banorët e ekonomive të tregut. Në mënyrë të ngjashme, prania e një sfondi të gjerë të mallrave që sfidojnë madje dhe imagjinatën e konsumatorëve, është gjërësisht i marrë si i dhënë. Procesi i "dorës së padukshme" sjell rregull, harmoni dhe diversitet. Procesi vepron aq shpejt, sa që është vlerësuar goftë si pak i kuptueshëm, ashtu edhe si i zakonshëm. Sidoqoftë, ky proces është jetik për mbarevajtjen tonë ekonomike.

10. Neglizhimi i efekteve anësore dhe pasojave afatgjata është burimi më i zakonshëm i gabimeve në shkencat ekonomike

Henry Hazlitt, ndoshta shkrimtari më i njohur i këtij shekulli në fushën e ekonomisë, është autor i librit "Ekonomia në një leksion". Leksioni i vetëm i Hazlitt-it është se, kur analizohet një qëllim ekonomik, dikush duhet të shënojë jo vetëm rezultatet e menjëhershme, por edhe rezultatet në periudhën afatgjatë, jo vetëm pasojat parësore, por edhe pasojat dytësore dhe jo vetëm efektet në dasa grupe të veganta, por efektet mbi të gjithë.

Hazlitt-i besonte se dëshitimi në zbatimin e këtij leksioni ishte burimi më i zakonshëm i gabimit ekonomik.

Është e vështirë të debatohet në këtë pikë. Disa herë politikanët e vënë theksin te përfitimet afatshkurtra, ndërkohë që shpërfillojnë plotësisht pasojat afatgjata. Në të njëjtën mënyrë, duket si një justifikim i pafund për propozimet për të ndaluar industrinë, rajonet apo grupet specifike pa shqyrtuar ndikimin e tyre në një bashkësi më të gjerë, duke përfshirë taksapaguesit dhe konsumatorët.

Sigurisht, shumë prej kësaj është bërë me qëllim. Kur nisen për të kërkuar privilegje politike, grupet e interesuara dhe përfqësuesit që ata kanë punësuar nxiten për të gjetur mënyrën

më të mirë të drejtimit në rastin e tyre. Është e parashikueshme se ata do të ekgzagjerojnë përfitimet, ndërkohë që do të injorojnë elemente të rëndësishme të kostove. Kur përfitimet janë të menjëhershme dhe miat të dukshme, ndërkohë që kostot janë të mjeçgulla dhe shumica e tyre ka efekte në të ardhmen, është shumë e lehtë për grupe të caktuara të interesuarish të bien në një asyrtim ekonomik konfuiz.

Është e lehtë t'u vësh gishtin shembujve ku efektet anësore janë shumë të lehta pas dore. Le të marrim rastin e kontrollit të qirave të shtëpive. Përkrahësit argumentojnë se kontrolli do të zvogëlojë qiratë dhe do ta bëjë strehimin më të lehtë për të varfrit. Po, por do të kemi të bëjmë me efekte anësore: grimet e ulëta të qirazë do të ulin normën e kthimit të investimeve në shtëpi; pronarët aktual të njësisve me qira edhe mund të detyrohen të pranojnë kthimet e ulëta, por kjo nuk mund të jetë e vërtetë për pronarët e mundshëm në të ardhmen; shumë prej tyre do të kanalizojnë fondet e tyre diku tjetër, investimet në apartamente do të bien dhe prania në të ardhmen e njësisve me qira do të zvogëlohet; mungesa do të rritet dhe cilësia e strehimit me qira do të bëjë me kalimin e kohës. Këto efekte anësore, megjithatë nuk do të vërehen drejtpërdrejtë. Pra, kontrolli i qirave gëzon popullaritet të konsiderueshëm në komunitet, duke filluar nga Nju-Jorku deri në Berkeley. Kalifornia, me gjithë ofertat në rënie të shtëpive me qira, mirëmbajtja e varfër dhe mungësia janë rezultate të paevitueshme. Ekonomisti suedez Assar Lindbeck thotë: "Aktualisht në shumë raste kontrolli i qirave shfaqet si teknika me efikasë të njohur për shkatërrimin e një qyteti - përveç bombës."

Përkrahësit e tarifave dhe kuotave, për "të mbrojtur vendet e punës", pothuajse gjithnjë shpërfillojnë efektet anësore

të politikave të tyre. Le të marrim rastin e ndikimit të kufizimeve të tregut, që zvogëlojnë ofertën e autovehurave të huaja në tregun amerikan. Si rezultat punësimi në industrinë vendase të autovehurave u rrit. Por çfarë ndodhi me efektet anësore mbi të tjerët? Kufizimet nënkuptojnë çmime të larta për konsumatorët e autovehurave. Si rezultat i çmimeve të larta, shumë nga konsumatorët e autovehurave do të detyrohen të zvogëlojnë blerjet e tyre të ushqimit, veshjeve, dëftimit dhe mjëra artkuj të tjerë. Këto reduktime në shpenzime nënkuptojnë më pak produkte dhe punësim të ulët në këto zona. Gjithashtu ka dhe një efekt anësor mbi të huajt. Megjithatë në shesin më pak autovehura amerikanëve, ata kërkojnë më pak dollarë për të importuar mallrat amerikane. Kur të huajt shesin më pak, ata do të kenë një fuqi blerëse më të vogël. Prandaj eksportet amerikane do të bien si rezultat i kufizimeve në importimin e autovehurave. Në kohën kur efektet dytësore merren në konsideratë, ndikimi mbi punësimin është i qartë. Kufizimet nuk krijojnë vende pune; ato vetëm riorganizohen. Punësimi është më i lartë në industrinë e automobilitave, por më i ulët në industrinë e tjera, në veçanti në industrinë eksportuese. Falkeqësia vendet e punës së atyre që punojnë aktualisht në industrinë e automobilitave janë mjaft të dukshme, ndërkohë efektet anësore - humbja e vendeve të punës në industrinë e tjera - janë më pak të dukshme. Prandaj nuk është e habitshme që shumë njëzërisht kapen pas argumentit të "mbrojtjes së vendeve të punës", megjithatë është thjesht një deziluzion.

Le të marrim rastin e konceptimit më të fundit të gabuar, i cili pasqyron dështimin në drejtim të marrjes parasysh të efekteve anësore. Politikanët shpesh argumentojnë se shpenzimet e qeverisë në projekte të

leverdishtme rrisin punësimin. Sigurisht, mund të ketë shfaqje të forta për shpenzimet e qeverisë për rritjen e mbrojtjes së policisë, administratës e drejtësisë dhe të tjera. Hapja e vendeve të punës, megjithatë nuk është një nga këto. Ta zëmë se shteti shpenzon 50 miliardë USD duke punësuar një milion punëtorë për ndërtimin e një treni të shpejtë që lidh Los Anxhelosin me San-Diegon. Sa vende pune do të hap projeksi? Në kohën kur efektet anësore merren parasysh, përgjigja është: asnjë. Shteti ose duhet të përdorë taksat, ose huatë për të financuar projektin. Taksat prej 50 miliardë USD do të reduktojnë që të dyja shpenzimet e konsumatorit dhe kursimet private dhe në këtë mënyrë shkatërrojnë aq vende pune sa krijuan shpenzimet e qeverisë. Nga ana tjetër, nëse projekti financohet me hua, kjo do të çojë në norma interesash më të larta dhe do të shkaktojë një rënie prej 50 miliardë USD në investimeve private dhe të shpenzimeve të konsumit. Si në rastin e kufizimeve të tregut, rezultati është riorganizimi i vendeve të punës dhe hapja e tyre. A do të thotë kjo që projekti të mos ndërmerret? Nuk është e thënë. Por do të thotë që mbështetja e tij duhet të burojë nga leverdia më e madhe që siguron treni i shpejtë në krahasim me leverdinë e rreme të shtimit të vendeve të punës.

Pjesa II

**Shtatë burimet kryesore të përpimit
ekonomik**

Shtatë burimet kryesore të përparimit ekonomik

1. *Prona private.* Njerëzit do të jenë më të ngarkuar me punë dhe do t'i përdorin burimet në mënyrë më racionale, kur prona të jetë private.
2. *Liria e shkëmbimit.* Politikat që zvogëlojnë vëllimin e shkëmbimeve, ngadalësojnë përparimin ekonomik.
3. *Tregjet konkurruese.* Konkurrenca nxit përdorimin efikas të burimeve dhe siguron një nxitje të vazhdueshme për përmirësime të reja.
4. *Një treg kapitali efikas.* Nëse një vend kërkon të arrijë potencialin e tij real ekonomik, ai duhet të ketë një mekanizëm të aftë për shpërndarjen e kapitalit në projekte që krijojnë pasuri.
5. *Stabiliteti monetar.* Politikat monetare inflacioniste deformojnë sinjalet e çmimeve dhe dobësojnë ekonominë e tregut.
6. *Norma të ulëta takimesh.* Njerëzit do të prodhojnë më shumë nëse do të lejohen të mbajnë më shumë nga ajo që fitojnë.
7. *Tregtia e lirë.* Një komb mund të përfitojë duke shtur të mirat që mund të prodhojë me një kosto relativisht të ulët dhe duke i përdorur këto para për blerjen e mallrave që ai vetë mund t'i prodhojë me kosto të lartë.

1. Prona private

Njerëzit do të jenë më të ngarkuar me punë dhe do t'i përdorin më mirë mënyrë më racionale, kur prona të jetë private.

Njerëzit gjithmonë punojnë më shumë dhe janë më të gatshëm t'ju japin për atë që u takon atyre. Sigurisht, është e pamundur që një njeri angazhohet në një punë me pagesë, shkakun dhe shpesh i punës së tij është të kërkojë pasuri dhe më pas ta marrë si të vetën.

Pope Leo XIII, 1878

Prona private përfshin tri elemente: a) të drejtën e pronës, b) mbrojtjen ligjore nga zaptuesit dhe c) të drejtën për ndërrim duarsh. Prona është një gjë, që përfshin: shërbimet e punës, idetë, veprimet artistike, burimet natyrore, si dhe asetet fizike të makinerisë, tokën etj. Prona private lejon që pronën të vendosin se si të përdorin pasurinë e tyre. Por ata të përgjegjshëm për veprimet e tyre. Njerëzit punojnë pasurinë e tyre në një mënyrë që ndërron apo ndërron e pronës së një tjetri, do t'i nënshtrohen të institucionit juridik që është ngritur për të mbrojtur

pasurinë e tyre. Për shembull, të drejtat e pronës private në ndalojnë të hedh çekicin në ekranin e kompjuterit tuaj, sepse, nëse e bëj këtë, do të shkel të drejtat e pronës suaj mbi kompjuterin. Të drejtat e pronës suaj mbi kompjuterin më kufizojnë mua dhe cilindo tjetër nga përdorimi i tij pa lejen tuaj. Në mënyrë të ngjashme, pronësia ime e çekicit dhe gjërat e tjera që unë zotëroj, të kufizojnë ty dhe cilindo tjetër nga përdorimi i tyre pa lejen time.

Gjëja kryesore rreth pronësise private është struktura e nxitësve që lindin nga ato. Kështu janë arsyet kryesore pse politikat nxitëse të pronës private lehtësojnë zhvillimin ekonomik:

Së pari, pronësia private rrit administrimin e fytshëm të saj. Nëse pronarët private dëshirojnë në mirëmbajtjen e pronës së tyre apo nëse lejohen të shpërdorojnë apo dëmtojnë, ata do t'i mbartin pasojat në formën e rënies së vlerës së pronës së tyre. Për shembull: nëse dikush ka një autoveturë, ai ka faktor nxitës të fortë për t'ia ndryshuar vajin, për t'i bërë shërbime rregullisht dhe për ta kontrolluar nëse pjesët e brendshme të saj janë të mirëmbajtura apo jo. Pse ndodh kështu? Nëse jeni i pakujdesshëm në këto fusha, vlera e autoveturës për ju dhe pronarin e ardhshëm të mundshëm të saj do të bjerë.

Nga ana tjetër, nëse autovetura është e mirëmbajtur, do të ketë më tepër vlerë për ju dhe të tjerët që mund të dëshirojnë ta blejnë atë nga ju. Në kusuret e pronësise private administrimi i drejtë shpërbëhet.

Në të kundërt, kur prona zotërohet nga shteti apo nga një grup i madh i njëjtit shtet, nxitësit për t'u kujdesur për të janë më të dobët. Për shembull, kur strehimi ka pronar shtetin, nuk ka një pronar apo grup pronarësh që do të paguajnë një çmim të mirë, nëse pasuria shpërdorohet apo keqmbahet. Prandaj nuk duhet të habitemi nëse vëzhgojmë që, krahasuar

me strehimin në kushtet e pronësise private, ajo me pronar shtetin bie poshtë dhe nuk mirëmbahet si në vendet kapitaliste - Shtetet e Bashkuara, ashtu dhe ato socialiste si Rusia e Polonia. Kjo moskokëçarje në fushën e kujdesit, mirëmbajtjes dhe rregullimit pasqyron fare qartë strukturën e nxitësve që shprehin pronësinë e shtetit mbi pronën.

Së dytë, pronësia private i rrit nxitjen për të mirëmbajtur pronën dhe për të mirëmbajtur pronën. Në kushtet e pronësise private individët kanë një faktor nxitës të fortë për të përmirësuar nxitësit e tyre, për të punuar më shumë dhe më mirë. Veprimi i tillë do të rrisë të ardhurat e tyre. Në mënyrë të ngjashme, qytetë kanë një faktor nxitës të fortë për të ngritur dhe zhvilluar shtet kapitalist, si shtëpitë, apartamentet dhe ndërtesat për zyra. Kur zhvillime të tilla ndihmojnë më tepër të ardhurat se kostot, pronaria e pronarëve private do të rritet.

Ferrat në ish-Bashkimin Sovjetik e ilustronë rëndësinë e drejtave të pronës si një stimulues për veprimtari produktive. Në regjimin komunist familjet lejoheshin të mbanin apo të shisnin të gjitha mallrat e prodhuara në shtëpi apo të tokës private, duke filluar nga një ar. Këto shtëpi dhe tokë private përbëjnë vetëm 1 për qind të tokës së përgjithshme të kultivuar; 99 për qind kultivoheshin nga shteti dhe shitejshin si të përbashkëta dhe me detyrime të shtetit. Kështu, siç njofton shteti sovjetik, rreth një e katërta e prodhimit të përgjithshëm bujqësor sovjetik mbështetej në tokë fraksione shumë të vogla të fermave private.

Së tretë, pronarët private kanë një nxitje të fuqishme për t'i përmirësuar burimet e tyre në mënyrë që janë përfundimtare dhe të mirëmbajtura. Ndërkohë që pronarët private në mënyrë legale mund të bëjnë gjërat e tyre me pronën e tyre, pronësia e tyre u ngjeron një nxitje të fortë për të marrë parasysh dëshirat e të

tjetërve. Pronarët private mund të fitojnë duke gjetur rrugë se si t'i bëjnë pronën dhe shërbimet e tyre sa më tërheqëse për të tjerët. Nëse punësojnë dhe zhvillojnë pronën e tyre në mënyrat që të tjerët i gjejnë tërheqëse, vlera e tregut të pronës do të rritet. Në të kundërt, ndryshimet që janë refuzuar nga të tjerët, në veçanti klientët apo blerësit e ardhshëm të mundshëm, do të zvogëlojnë vlerën e pronës së tjetrit.

Pronësia juaj mbi shërbimet e krahut të punës na nxit fuqishëm për të investuar në arsim dhe trajnim, të cilat ju ndihmojnë të siguronit shërbime që janë shumë të vlerësuara nga të tjerët. Në mënyrë të ngjashme, pronarët e asetëve kapitale nuk kanë nxitës për t'i zhvilluar ato në mënyra që janë tërheqëse për të tjerët. Me anën e një shembulli, le të shqyrtojmë gjendjen e një pronari të një kompleksi me apartamente. Pronari mund të mos u kushtojë rëndësi vendere për parking, lehtësirave të përshatshme për larje, pemëve apo mirëmbajtjes së hapësirave të gjelbëruara që rrethojnë kompleksin e apartamenteve. Megjithatë, nëse konsumatorët i vlerësojnë shumë këto gjëra (relativisht në krahasim me koston e tyre), pronari ka nxitës të fortë për t'i siguruar ato, pasi në këtë mënyrë do të rriten si të ardhurat e tij nga qiraja, ashtu dhe çmimet e apartamenteve të tij në treg. Në të kundërt, pronarët e apartamenteve që këmbëngulin për të siguruar atë që u pëlqen atyre më tepër dhe jo atë që pëlqejnë konsumatorët në të vërtetë, do të shikojnë se fitimet dhe vlera e kapitalit të tyre (apartamenteve) do të ulet.

Së kalërit, pronësia private rrit zhvillimin racional dhe nxitjen e burimeve për të ardhmen. Zhvillimi aktual i një burimi mund të sjellë të ardhura. Këto të ardhura janë ato që u takojnë konsumatorëve aktual. Megjithatë të ardhurat më të larta të mundshme në të ardhmen lejojnë vende për rezervë. Fitimet

e mundshme në formën e një rritjeje në çmimin e prishëm të burimit u takojnë përdoruesve të ardhshëm. Pronarët private duhet të nixten për të ekuilibruar këto dy forca.

Sa herë që vlera e prishme e burimit në të ardhmen kalon vlerën e saj aktuale, në qoftë se ruajnë burimin për përdoruesit e ardhshëm, pronarët private do të fitojnë. Kjo është e vërtetë edhe në qoftë se pronarët aktualë nuk priten të jenë gjallë kur të mbledhen përfitimet. Për shembull: supozojmë se kemi të bëjmë me një fermer pemësh në moshë gjashtëdhjetëvjeçare, i cili po shikon prirjen e pemëve të tij. Nëse rritja dhe mungesat që priten të rezultojnë në të ardhurat nga shitjet e ardhshme tejkalojnë vlerën aktuale të pemëve, fermeri do të fitojë nga ruajtja e tyre në të ardhmen. Kur pronësia është e transferueshme, çmimi i tokës së fermerit në treg do të rritet në prirje të të korrave të ardhshme në kohën kur pemët rriten dhe ditë e të korrave afrohet. Prandaj fermeri do të jetë në gjendje t'i shesë pemët (apo tokën së bashku me pemët) dhe të nxjerrë vlerën e tyre në çdo kohë, edhe pse të korrat aktuale mund të bëhen pas vdekjes së tij.

Prej shekujsh komentatorët e Dites së Gjykimit argumentojnë se pemët, mineralet kryesore dhe burimet e ndryshme të energjisë po shëtojnë. Në Anglinë e shekullit XVI lindi frika se furnizimi me dru shpejt do të mbaronte, çka solli që burimet të përdorëshin si burim energjie. Megjithatë çmimet e larta të drurit inkurajuan ruajtjen e tij dhe çuan në zhvillimin e çmimit. Kriza e drurit mbaroi shpejt. Në mesin e shekullit XIX në Shtetet e Bashkuara lindën dyshime se po mbaronte vajit i balenave, që në atë kohë ishte lenda dygësë kryesore për ndriçimin artificial. Pasi çmimet e vajit të balenës u ngritën, presionet për një burim energjie zëvendësues u rritën. Kjo çoi në zhvillimin e vajguarit dhe fundin e "krizes së vajit të balenës".

Më vonë, pasi njëzetit kaluan në përdorimin e naftës, parashikimet e Dites së Gjykimit rreth shterimit të këtij burimi lindën në të njëjtën kohë me krijimin e vetë burimit. Më 1914 byroja e minierave njoftonte se furnizimi i Shteteve të Bashkuara me naftë ishte gjashtë milionë fuçi, një sasi më e vogël se ç'prodhojnë Shtetet e Bashkuara tani çdo njëzet muaj. Më 1926 Bordi Federativ i Rezervimit të Naftës njoftoi njëzetit se furnizimi i Shteteve të Bashkuara me naftë do të zgjaste vetëm shtatë vjet. Pas disa dekadash Sekretariat i brendshëm parashikonte se nafta në Shtetet e Bashkuara të Amerikës do të mbaronte pas disa vjetësh. Një studim i sponsorizuar nga Klubi i Romës bëri të njëjtat parashikime për gjatë viteve shtatëdhjetë. Sigurisht, koha ka provuar se të gjitha këto parashikime qenë të gabuara.

Parashikuesit e Dites së Gjykimit nuk arritën të kuptojnë se pronësia private u siguron njëzëve një nxitës të fortë për të rezervuar burimet e vlefshme dhe për të kërkuar zëvendësimet e tyre, kur keni të bëjmë me një rritje të mungesës relative të burimit. Në kushtet e pronësise private, nëse rrallësia e një burimi rritet, çmimet e këtij burimi do të rriten gjithashtu. Rritjet në çmim u sigurojnë prodhuesve, krijuesve, inxhinierëve dhe sipërmartësve një nxitës për të rezervuar përdorimin direkt të burimeve, për të kërkuar në mënyrë sa më këmbëngulëse zëvendësimin e tyre dhe për të zhvilluar metoda të reja për zbulimin dhe rimbulimin e sasive të mëdha të burimeve. Sot këto forca kanë shtyrë Ditën e Gjykimit më tej në të ardhmen. Për burimet që kanë pronar privat, janë të gjitha arsyet që të besojmë se ato do të vazhdojnë ta bëjnë këtë.

Njëzetit që nuk kanë menduar thellë për këtë çështje, shpesh e trajtojnë çështjen e pronësise private me egoizëm. Kjo është

paradoksale, përderisa e vërteta është pothuajse e kundërta: pronësia private jo vetëm që siguron mbrojtje kundër njëzëve egoistë, të cilët do ta merrnin atë që nuk u takon, por edhe i detyron përdoruesit e burimeve që të mbartin plotësisht koston e veprimave të tyre. Kur të drejtat e pronës janë të përcaktuara me njëri mjet, të sigurta dhe të tregueshme, ofruesit e të mirave dhe shërbimeve duhet të sigurojnë pronarët e burimeve me të paktën aq sa ata mund të marrin diku tjetër. Punëdhënësit nuk mund të zotërojnë dhe përdorin burimet e ralla pa i kompensuar pronarët e tyre. Përkundrazi, do t'u duhet që pronarët e burimeve t'i paguajnë në mënyrë të mjaftueshme, nëse duan që këto burime t'i mbajnë larg përdoruesve të tjerë.

Në thelb, të drejtat e sigurta të pronës private eliminojnë përdorimin e dhunës si armë konkurrence. Një prodhues nga i cili ju nuk blini, nuk lejohet të djejë shtëpinë tuaj. Gjithashtu nuk është e lejueshme që një ofrues konkurrues i burimeve, çmimet e të cilit ju i përgjysmoni, t'ju shkatërrojë makinën ose t'ju kërcënojë duke ju rrezikuar jetën.

Prona private zgjeron fushën e veprimtarive që bazohen në marrëveshje vullnetare. Fuqia e pronës private është mjaft e kufizuar. Pronarët e bizneseve private nuk mund t'ju detyrojnë të blini nga ata ose të punoni për ta. Ata nuk mund të vlerësojnë një takse mbi të ardhurat tuaja ose pronën tuaj. Ata mund të përshkatojnë disa nga të ardhurat tuaja vetëm duke ju dhënë diçka që ju e besoni se është më e vlefshme në kthim. Pushteti, qoftë edhe i pronarit më të pasur (ose i biznesit më të madh), është i kufizuar nga konkurrenca e të tjerëve, që do të dëshironin të siguronin produkte dhe shërbime të ngjashme. Në kontrast me këtë, siç e ilustron eksperiencia e Evropës Lindore dhe ish-Bashkimit Sovjetik, kur pronësia shtetërore zëvendësohet me atë private, pushteti ekonomik

dhe politik i madh bie në duart e një grushti figurash politike. Një nga tiparet kryesore të pronës private është aftësia e saj për të kontrolluar përqendrimin e madh të pushtetit ekonomik në duart e shumicës. Pronësia e gjerë private mbi pasurinë është armiku i tiranisë dhe shpërdorimit të pushtetit.

Kështu, është e qartë se çfarë duhet të bëjnë vendet ish-socialiste. Siç e ka përcaktuar kohët e fundit nobelisti Milton Friedman, programi më i mirë për Evropën Lindore mund të përmbledhet në tri fjalë: *privatizim, privatizim, privatizim*. Prona private është guri themelor i përparimit ekonomik dhe i lirisë personale.

2. Liria e shkëmbimit

Politikat që zvogëlojnë vëllimin e shkëmbimeve, ngadalësojnë përparimin ekonomik.

Shkëmbimi vullnetar është formë e bashkëpunimit shoqëror. Ai i lejon të dyja palët të marrin çfarë dëshirojnë. Por në një treg as blerësit, as shitësit nuk janë të detyruar të bëjnë shkëmbime. Përfitimi personal u siguron atyre motivimin për marrëveshje shkëmbimi.

Siç e pamë më sipër, shkëmbimi nxit fitimet shoqërore - një prodhim dhe të ardhura më të mëdha nga çdo të ishin arritur ndryshe. Kur shteti vendos bllokadën, që kufizon bashkëpunimin nëpërmjet shkëmbimit, progresi ekonomik do të pengohet.

Ka disa rrugë se si vendet e ndryshme drejtojnë apo koordinojnë shkëmbimin.

Se pari, shumë vende caktojnë rregullat që kufizojnë hyrjen në një sërë biznesesh dhe shërbimesh. Nëse dëshiron të fillosh një biznes apo të sigurosh një shërbim, duhet të mbushësh formularët, të marrësh leje nga diktatorët e ndryshme, të tregosh se je i kualifikuar, të tregosh se ke financa të mjaftueshme dhe të përballesh me teste të ndryshme, rregullatore e të tjera. Disa zyrtarë mund edhe të refuzojnë kërkesën tuaj, derisa ju dëshironi

të paguani një rryshfet apo të kontribuari në bunkerët e tyre politike. Hernando de Soto në librin e tij *"Rryga jute"*, zbuloi se në Lima, Peru, pesë njerëz, duke punuar me orë të zgjatura, haxhuan 289 ditë për respektimin e rregullave të nevojshme për të hapur një biznes për prodhimin e veshjeve. Githashtu, gjatë procedurës ishin kërkuar dhjetë rryshfete dhe në dy raste kishte qerë e domosdoshme të paguhej rryshfet për të marrë lejen për të vepruar ligjrisht. Në mjaft raste, nëse financoheni me kapital të huaj, ka një labirint shtesë të rregullave. Duket sheshit se politikat e këtij lloji pengojnë konkurrencën e biznesit, inkurajojnë korrupsionin politik dhe vendosjen në drejtun të njerëzve të pandershëm në ekonominë jo formale.

Së dyti, vendet kufizojnë shkëmbimin, kur rregulli dhe ligji rrethohen me autoritetin politik. Vende të ndryshme kanë zakon adoptimin e ligjeve të shëndosha, të cilat u japin administratorëve politikë pushtet të konsiderueshëm interpretues dhe autoritet arbitrar. Për shembull, në mesin e viteve tetëdhjetë punëtorët e doganave në Guatemalë lejoheshin të hiqnin dorë nga taksat, nëse e gjykonin se ishte në "interesin kombëtar". Legjislacioni i këtij lloji është ftesë e hapur për zyrtarët e qeverisë për të kërkuar rryshfete. Ai krijon pasiguri rregullatore dhe e bën veprimtarinë e biznesit më të kushueshme dhe pak tërheqëse, në veçanti për njerëzit e ndershëm. Struktura e ligjit kërkon të jesh i saktë, i padyshimtë dhe jo diskriminues. Në rast se nuk je i tillë, do të bëhesh një pengesë serioze për kufizimin e fitimeve nga tregtia.

Së treti, shumë vende caktojnë kontrole çmimesh që kufizojnë shkëmbimin. Kur çmimi i një produkti është i caktuar ligjërisht mbi nivelin e tregut, blerësit do të blejnë më pak njësi dhe sasia e shkëmbyer do të bjerë. Nga ana tjetër, në

qoftë se çmimi është fiksuar më poshtë se niveli i tregut, ofruesit nuk do të duan të prodhojnë më shumë njësi. Kjo gjithashtu do të zvogëlojë vëllimin e shkëmbimit. Sipas termave të njësive të prodhuara dhe të shitura, nuk ka shumë ndryshim nëse kontrolli mbi çmimet rrit apo detyron çmimet të ulen, që të dyja do të zvogëlojnë vëllimin e tregut dhe fitimet nga prodhimi dhe shkëmbimi.

Shkëmbimi është produktiv; ai na ndihmon që të maritim më shumë nga burimet e vlefshme. Politikë që detyrojnë tregtarët të kalojnë nëpërmjet barrierave të ndryshme politike, janë në përgjithësi disavantazhe, edhe kur synojnë të mbrojnë industrinë vendase. Në fakt, ato janë ekuivalente me *"futen e dy këmbëve në një këpucë"*. Në qoftë se një vend arrin potencialin e tij të plotë, kufizimet në tregut dhe në rritjen e kostos së zhvillimit të biznesit duhet të jenë minimale.

Aftësia për të siguruar një shërbim që të tjerët do të dëshironin ta blinin vullnetarisht, është sinjal i fuqishëm se veprimtaria është produktive. Tregu është rregullatori më i mirë për këtë.

3. Tregjet konkurruese

Konkurrenca nxit përdorimin efikas të burimeve dhe siguron nxitje të vazhdueshme për përmirësimin e reja.

Konkurrenca nxit përmirësimin e vazhdueshëm të efikasitetit industrial. Ajo i detyron prodhuesit që të eliminojnë shtesat dhe të shkurtojnë kostot, në mënyrë që të mund të shesin me çmime më të ulëta se të tjerët, por gjithmonë duke pastruar fitimin.

Clair Wilcox

Konkurrenca shfaqet kur ka lin hyrjeje në treg dhe agjente të ndryshëm. Konkurrenca mund të jetë ndërmjet firmave të mëdha e të vogla. Firmat rivale mund të konkurrojnë në tregjet lokale, rajonale, kombëtare ose edhe globale. Konkurrenca është zemra e jetës së një ekonomie tregu.

Konkurrenca është ajo që ushtron presion mbi prodhuesit për të vepruar në mënyrë efektive dhe nxiton në pab preferencat e konsumatorëve. Konkurrenca shmanng ineficiencën. Firmat që nuk u sigurojnë konsumatorëve mallra cilësore me çmime konkurruese, do të përçejnë humbje dhe do të dalin jashtë biznesit. Konkurruesit e suksesshëm duhet të punojnë më mirë se firmat rivale. Kjo mund të arrihet nëpërmjet një sërë metodash, si: cilësi së

produktit, llojit, shërbimit, përshatshmërisë së vendndodhjes, reklamimit dhe çmimit, por ato duhet t'u ofrojmë në mënyrë të vazhdueshme konsumatorëve sa më shumë vlera që mund t'i marrin diku tjetër.

Çfarë i përjashton bizneset e "McDonald"-it, "General Motors"-it apo ndonjë biznes tjetër nga ngrija e çmimeve, shita e produkteve inferiore dhe sigurimi i shërbimeve të varfër? Konkurrenca i jep përgjigje kësaj pyetjeje. Nëse "McDonald"-i dështon të sigurojë një sanduç me çmim tërheqës dhe buzëqeshje, njerëzit do të kthehen te "Burger King", "Wendy", "Dairy Queen" dhe rivale të tjerë. Në të njëjtën mënyrë, ashtu siç ka treguar edhe eksperiencia e fundit, edhe një firmë e madhe si "General Motors"-i do të humbasë klientelën, duke i detyruar njerëzit të blejnë autovetura të tipit "Ford", "Honda", "Toyota", "Chrysler", "Volsvagen", "Mazda" dhe autovetura të tjera, nëse nuk arin të përballojnë rivalët e saj.

Gjithashtu, ajo nxit firmat të prodhojnë produkte të përmirësuara dhe të shpallin metoda prodhimi me kosto më të ulët. Askush nuk e di me saktësi çfarë produktesh do të duan klientët herën tjetër apo çfarë teknikash prodhimi do të minimizojnë koston për njësi prodhimi. Konkurrenca na ndihmon të zbulojmë përgjigjen. A është kjo ide e re shpikja më e madhe që nga krijimi i dyqaneve "ha dhe le"? Apo ajo është thjesht një ëndërr tjetër që shumë shpejt do të shndërrohet në fluskë sapuni? Sipërmarrësit janë të lirë të paraqesin produktet e reja apo teknologjitë shpresëdhënëse të prodhimit, ayre u nevojitet vetëm përkrahja e investitorëve që dëshirojnë të investojnë fondet e tyre. Aprovimi i planifikuesve të centralizuar, i një shumice ligjvënës apo rival biznesesh nuk kërkohet në një ekonomi të tregut. Megjithatë konkurrenca i mban sipërmarrësit dhe investitorët që i përkrahin ato financiarisht;

idetë e tyre duhet të përballohen me një "kontroll realiteti" të vendosur nga konsumatori. Nëse konsumatorët vlerësojnë idetë novatore në mënyrë të mjaftueshme për të mbuluar koston e mallrave dhe të shërbimeve të prodhuara, biznesi do të përparojë dhe do të ketë sukses dhe. Në të kundërt, nëse konsumatorët nuk dëshirojnë të veprojnë në këtë mënyrë, atëherë biznesi do të dështojë. Konsumatorët janë gjykatësit dhe jura e fundit e të reja dhe e përsosurisë së biznesit.

Prodhuësit që dëshirojnë të mbijetojnë në një mjedis konkurrues, nuk mund të jenë të vetëkënaqur. Produktet e suksesshme të ditëve të sotme nuk mund të kalojnë testimin konkurrues të së nesërme. Me qëllimin për të pasur sukses në një treg konkurrues, bizneset duhet të jenë të afta në parashikimin, identifikimin dhe zbatimin e shpejtë të ideve të përmirësuar.

Konkurrenca gjithashtu zbulon tipet e strukturave të biznesit dhe përmasat e firmës dhe mund ta mbajë koston për njësi të produktit apo të shërbimit sa më të ulët.

Ndryshe nga sistemet e tjera ekonomike, një ekonomi tregu nuk jep mandat apo kufizon llojet e firmave që janë të lejueshme për të konkurruar. Çfarëdolloj forme e organizimit të biznesit është e lejueshme. Një firmë me një pronar, partneriteti, korporata, firmë me pronar punëtorë, kooperativat e konsumatorëve, komunat apo çfarëdolloj forme tjetër e biznesit është e lirë të hyjë në treg. Për të qenë e suksesshme, duhet të kalojë vetëm një testim: efektivitetin e koston. Nëse një formë e organizimit të biznesit, ta zëmë korporata apo firma me pronar punëtorë, është në gjendje të arrijë një kosto për njësi të ulët në treg, ajo do të arrijë të mbijetojë. Anasjelltas, nëse një strukturë biznesi rezulton me kosto për njësi të lartë, do të largohet nga një treg

konkurrues. E njëjta gjë është e vërtetë për përmasën e firmës. Për disa produkte një biznes duhet të jetë mjaft i gjërë për të përfshirë avantazhet e ekonomive të shkallës së prodhimit të mundshëm. Kur koston për njësi bien pasi prodhimi rritet, bizneset e vogla tentojnë të kenë kosto prodhimi më të larta (dhe si rrjedhojë, çmime më të larta), sesa konkurruesit e tjerë më të mëdhenj. Kur kjo ndodh, konsumatorët e interesuar në vlerë maksimale të parasë së tyre do të tentojnë të blejnë nga firmat e mëdha me çmime të ulëta. Shumica e firmave të vogla do të largohen nga tregu. Firmat e mëdha, të organizuara në përgjithësi si korporata, tentojnë të mbijetojnë në tregje të tilla. Industri e prodhimit të autoturave dhe aeroplanëve ilustrojnë këto forca.

Në shembujt e tjerë, firmat e vogla, shpesh të organizuara si biznese me një pronar apo partneritet, do të jenë më me kosto efektive. Kur shërbimet e personalizuar dhe produktet e individualizuara vlerësohen shumë nga konsumatorët, do të jetë shumë e vështirë për firmat e mëdha të konkurrojnë. Në këto rrethana, shumica e firmave të vogla do të mbijetojnë. Për shembull, kjo është në përgjithësi e vërtetë për praktikat ligjore dhe mjekësore, dyqanet e printimit dhe salloneve të bukurisë. Një ekonomi tregu lejon marrjen në konsideratë të koston dhe ndërveprimin midis prodhuesve dhe konsumatorëve për të përcaktuar llojin dhe përmasën e firmës në secilin treg.

Kur sipërmarrjet e mëdha kanë kosto më të ulët, është shumë e rëndësishme që vendet ose nuk duhet të kufizojnë konkurrencën me ofruesit e jashtëm, ose nuk duhet të pengojnë firmat vendase për të shitur jashtë. Dhe sidomos kjo është e rëndësishme për vendet e vogla. Për shembull, meqenëse tregu vendas i një vendi si Koreja e Veriut është i

vogël, një prodhues automobili korean do të ketë kosto për njësi jashtëzakonisht të lartë, në rast se nuk shet jashtë. Në mënyrë të ngjashme, konsumatori vendas në vendet e vogla duhet të paguajë një çmim më të lartë për autovehurë, nëse nuk lejohet të blejë nga prodhuesit e huaj të mëdhenj dhe me kosto të ulët. Si përfundim, konkurrenca është motori që, mbi bazën e interesave vetjake, rrit standardet e jetesës sonë. Sig e ka vënë në dukje A. Smith në librin e tij *"Pasuria e Kombit"*, individët janë të motivuar nga interesa vetjake: "Nuk është qefi i kasapit, bukëpjekësit apo shitësit ai që na siguron darkën, por janë arsyet e interesave të tyre personale. Nuk ia dedikojmë darkën humanizmit të tyre, por «dashurisë» që ata kanë për vetveten."

Në një mjedis konkurrues, edhe individët që kanë interesa vetjake, edhe bizneset që kërkojnë fitim, kanë një shtysë të fortë për t'u shërbyer interesave të të tjerëve dhe për t'u siguruar konsumatorëve produktet me një çmim të paktën sa ai që konsumatorët mund ta sigurojnë diku tjetër. Kjo është rruga për të ardhura dhe fitime më të mëdha. Mund të duket paradoksale se si interesi vetjak, që shumë njerëz e shohin si një vetë jo të admirueshme, mund të jetë burim i rritjes ekonomike në tërësi, kur këto interesa udhëhiqen nga konkurrenca.

4. Një treg kapitali efikas

Nëse një shtet kërkon të arrijë potencialin e tij real ekonomik, ai duhet të ketë një mekanizëm të aftë për të shpërndarë kapitalin në projekte që krijojnë pasuri.

Konsumi është qëllimi i prodhimit. Megjithatë ne mund ta risin prodhimin e mallrave të konsumit: *së parë*, duke përdorur burimet për të prodhuar makineri, teknologji të rëndë dhe *së dytë*, duke i përdorur këto burime kapitali për prodhimin e mallrave të dëshirueshme të konsumit. Prandaj investimi - ndërtimi dhe zhvillimi i burimeve që do të ndihmojnë për të prodhuar më shumë në të ardhmen - është një burim shumë i fuqishëm për rritjen ekonomike.

Burimet e përdorura për të prodhuar mallra investuese nuk do të jenë të pranishme për prodhimin e drejtpërdrejtë të mallrave të konsumit, prandaj investimet kërkojnë kursime - kursime aktuale të vonuara. Dikush (investitori apo dikush që dëshiron t'i ofrojë fonde investitorit), duhet të kursejë për të financuar investimet. Fondet nuk mund të investohen den sa të kursehen.

Jo të gjitha projektet investuese do të krijojnë pasuri. Nëse një projekt investues rrit pasurinë e një vendi, vlera e prodhimit shtesë të sjellë nga investimi duhet të tejkalojë

koston e investimit. Në të kundërt, kur vlera e prodhimit shitesë është më e ulët se kostoja e investimit, projekti do të jetë joproduktiv. Projektet e këtij lloji zvogëlojnë pasurinë. Nëse një vend realizon potencialin e tij, ai duhet të ketë një mekanizëm në gjendje për të tërhequr kursimet dhe për t'i kanalizuar ato në projektet investuese për krijimin e pasurisë.

Në një ekonomi tregu, tregu i kapitaleve e kryen këtë funksion. Ky treg shumë i ndryshëm përfshin tregjet e aksioneve, tregjet e pasurive të patundshme të bizneseve, si dhe tregjet e fondereve të huazueshme. Institucionet financiare, si bankat, shoqëritë e sigurimit, fondet e investimeve, luajnë një rol shumë të rëndësishëm në këtë treg. Tregu i kapitaleve bashkërendon veprimtarinë e kursimtarëve që ofrojnë fonde në treg dhe të investitorëve që kërkojnë fonde për të realizuar projektet e tyre. Investitorët privatë kanë një asyë shumë të fortë për të vlerësuar me kujdes projektet potenciale dhe të kërkojnë vetëm ato që janë fitimprurëse. Investitorët, që nga aksionerët e investitorët e formës "partnerit", deri te pronarët e bizneseve të vogla, do të kërkojnë dhe ndërmarrin organizime fitimprurëse, pasi investime të tilla do të rrisin pasurinë vetjake të tyre. Investimet fitimprurëse krijojnë pasuri. Një projekt do të jetë fitimprurës nëse të ardhurat e dala nga shitesa në prodhim tejkalojnë koston e investimeve. Të ardhurat që tejkalojnë koston e një investimi, përbëjnë një dëshmi shumë të fortë që njëriçit të vlerësojnë prodhimin e investimit më shumë sesa buqimet e nevojshme për prodhimin e asetëve kapitale. Prandaj investimet fitimprurëse synojnë të rrisin jo vetëm pasurinë e investitorit, por edhe atë të vendit.

Sigurisht, në një mjedis të pasigurt investitorët privatë nganjëherë do të bëjnë gabime: nganjëherë ndërmarrin projekte që janë jofitimprurëse. Nëse investitorët nuk dëshirojnë të

shfrytëzojnë shanse të tilla, shumë ide të reja nuk do të provohen dhe shumë projekte të vlefshme, por me rrezik, nuk do të ndërmerrren. Investimet e gabuara përbëjnë një çmim të nevojshëm për novacionet e frytshme në teknologji dhe produkte të reja. Megjithatë, duhet t'u jepen fund projekteve joproduktive. Tregu i kapitaleve siguron se kjo do të ndodhë. Investitorët privatë nuk do të vazhdojnë të humbasin fondet e tyre në projektet jofitimprurëse dhe joproduktive.

Duhet thënë se pa një treg privat kapitalësh është pothuajse e pamundur të tërheqësh fondet dhe t'i kanalizosh ato në mënyrë të vazhdueshme në projekte fitimprurëse. Kur fondet e investimeve shpërndahen apo caktohen nga shteti dhe jo nga tregu, hyr në lojë një rang i ndryshëm kriteresh: grupimet politike zëvendësojnë kthimin e prishëm të investimeve si bazë e caktimit të fondereve; fondet e investimeve shpesh do të kanalizohen nga përkatësit politikë dhe në projektet ku individë dhe grupe të grupimeve politike përfillojnë. Por duhet theksuar gjithashtu se, kur politika zëvendëson tregjet, projektet zhvillojnë më shumë e zvogëlojnë pasurinë, sesa e rrisin atë. Përvoja e Evropës Lindore dhe e ish-Bashkimit Sovjetik e ilustron më së miri këtë fakt. Për katër dekada (1950-1990) niveli i investimeve në këto vende ishte nga më të lartët në botë. Planifikuesit qendrorë investonin më shumë se një të tretën e produktit kombëtar. Me gjithë këtë nivel të lartë investimesh, niveli i jetesës u përmirësua shumë pak, sepse projektet për t'u financuar më shumë vendoseshin mbi baza politike sesa ekonomike. Buqimet shpesh humbisnin në aktivitetet politike të pavlefshme dhe investimet e larta të favorizuara nga liderët politikë kryesorë.

Disa herë shteti fitson normën e interesit dhe në këtë mënyrë pengon aftësitë e tregjeve për të kanalizuar kursimet personale drejt projekteve të krijimit të pasurisë. Edhe më keq, kur tavanit i normës

së interesit kombinohet me politiken monetare inflacioniste, normën e interesit të përshtatur për inflacion - që ekonomistët e quajnë "norma e interesit real" - shpesh do të jetë negative. Kështu norma e interesit të mandatar nga shteti është më e vogël se inflacioni, pasuria e njëzëve që kursen, zvogëlohet. Kursimet dhe fitimet nga norma e interesit të tyre do të blejnë gjithnjë e më pak me kalimin e kohës. Në këto rrethana do të ketë më pak nxitës për të kursyer dhe ofruar fonde në tregun e kapitaleve vendase. Do të rezultojë "fluksi i kapitaleve", pasi investitorët vendas kërkojnë kthime pozitive jashtë vendit dhe investitorët e huaj neglizhojnë plotësisht vendin. Politika të tilla shkatërrojnë tregun e kapitaleve vendase. Mungesa e kapitalit financiar dhe e një mekanizmi për t'i drejtuar investimet drejt projekteve të krijimit të pasurisë dhe investimeve produktive në vende të tilla do të kenë këtë rezultat të ardhurat nuk do të miten, madje do të paksohen.

Pasqyra 1. Tregjet e kapitaleve, normat e interesit real dhe rritja e PPB-së për frymë në vendet në zhvillim

Vendet me normë interesi real negative	Norma e interesit real ^a		Rritja vjetore e PPB-së për frymë (1980-1990)
	1983-	1988-90	
	85		
Argentina	-163	-1179	-1.7
Zambia	-16	.77	2.8
Somalia	-35	.69	0.7
Uganda	-74	.65	0.3
Sierra Leone	-37	.41	0.9
Ekuadori	-19	.21	0.4
Gana	.46	.15	0.4
Tanzania	.21	.12	0.3

a) Norma e interesit real është e barabartë me normën e interesit të depozitave nominale gjatë një viti minus normën e interesit. Burimi: Banka Botërore, Raporti Vjetor i Zhvillimit të Botës dhe Tabelat e botës: 1990-1992.

Siç është ilustruar në tabelën 1, Argentina, Zambia, Somalia, Uganda, Sierra Leone, Ekuadori, Gana dhe Tanzania ndoqën këtë rrugë gjatë viteve tetëdhjetë: flksuan normën e interesit dhe ndoqën një politikë monetare inflacioniste. Si rrjedhojë, norma e interesit e përshtatur për inflacionin - kthimi real mbi depozitat e kursimeve - ishte negative gjatë gjithë viteve tetëdhjetë në secilin prej këtyre vendeve. Kështu ndodhi dhe me normën e rritjes.

Këto vende ndoqën politika që shkatërruan mekanizmin që do t'u siguronte investitorëve privatë të mundshëm fonde të huazueshme dhe do t'i kanalizonte këto fonde drejt projekteve për krijimin e pasurisë. Mungesa e një mekanizmi për të kryer këtë funksion të rëndësishëm solli kthimin mbrapa të tyre në vitet '80-të. Vendet që shkatërrojnë tregjet e tyre të kapitaleve, paguajnë një çmim të rëndë për mendjehetësi.

5. Stabiliteti monetar

Politikat monetare inflacioniste prishin sinjalet e crimeve dhe dobësojnë ekonominë e tregut.

Para së gjithash paraja është mjeti i shkëmbimit. Ajo zvogëlon koston e transaksionit, sepse siguron një emërues të përbashkët në të cilin konvertohen të gjitha produktet dhe çmimet. Paraja u bën të mundur njerëzve të futen në shkëmbime komplekse. Ajo na siguron mjetet nëpërmjet të cilave ne mund të ruajmë fuqinë blerëse për përdorim të ardhshëm. Gjithashtu paraja është një njësi llogaritëse, e cila na mundëson të regjistrojmë rritjen e të ardhurave dhe të kostove gjatë periudhave të ndryshme.

Megjithatë kontributi i parësë është i lidhur ngushtë me qëndrueshmërinë e saj. Në këtë kuptim, paraja për ekonominë është si gjuha për komunikimin: pa fjalë të qarta, që të kuptohen si nga folësi, ashtu edhe nga dëgjuesi, komunikimi bëhet i pamundur. Po ashtu edhe paraja: nëse nuk ka një vlerë të qëndrueshme dhe të parashikueshme, shkëmbimi bëhet shumë i vështirë dhe me kosto të lartë, si për huamarrësit, ashtu dhe për huadhënësit për të kryer shkëmbime; kursimet dhe

investimet që kanë të bëjnë me rrezique shtesë; transaksionet me dimensione në kohë (për shembull, pagesa e blerjes së një shtëpie apo autoveture në një hark kohor), do të jenë të frytshme e me rrezique shtesë. Kur vlera e parësë është e paqëndrueshme, shkëmbimi vonohet dhe fitimet nga specializimi, prodhimi në shkallë të gjerë dhe bashkëpunimi social do të reduktohen.

Arsyet e destabilizimit të parësë nuk janë të panjohura. Vlera e parësë vendoset, si gjithë të tjerat, në bazë të kërkesës dhe të ofertës. Kur oferta e parësë është konstante dhe rritet me hapa të qëndrueshëm të vegjël, fuqia blerëse e parësë është relativisht e qëndrueshme. Në të kundërt, kur oferta e parësë rritet shpejt dhe në mënyrë të paparashikueshme në lidhje me ofertën e mallrave dhe shërbimeve, shfaqet inflacioni dhe fuqia blerëse e parësë bie. Kjo ndodh shpesh kur qeveritë hedhin në qarkullim kartëmonedha të reja, në mënyrë që të paguajnë borxhet e tyre.

Politikanët shpesh ua hedhin fajin inflacionit, sindikatave të fuqishme, kompanive të mëdha të naftës apo të huajve për bizneset ambicioze. Por përpjekjet e tyre janë thjesht një makinacion, një taktikë e përhapur. Që të dyja: teoria ekonomike dhe përvoja e madhe, tregojnë se inflacioni i vazhdueshëm rrjedh nga një burim i vetëm: rritja e shpejtë në ofertën e parësë. Tabela 2 e ilustron këtë pikë. Vendet që rriten ofertën e tyre të parësë me një normë të ngadalë, përjetuan norma të ulëta të inflacionit gjatë viteve tetëdhjetë. Kjo ishte e vërtetë për vendet si Gjermania, Japonia dhe Shtetet e Bashkuara, si dhe për vendet e vogla, si: Zvicra, Holanda, Bregu i Fildishtë dhe Kameruni. Kur rritja e ofertës së parësë së një vendi rritet, norma e

inflacionit rritet gjithashtu (shikoni të dhënat për Portugalinë, Venezuelën, Kosta-Rikën, Turqinë, Ganën, Zairën dhe Meksikën). Normat jashtëzakonisht të larta të rritjes monetare çuan në hiperinflacion. Kjo pikë u ilustrua qartësisht nga përvoja e Izraelit, Perusë, Argjentinës dhe Bolivisë. Norma e rritjes vjetore treshifrore në ofertën e parasë së këtyre vendeve çoi në normë vjetore të inflacionit treshifor.

Çdo vend në botë me një normë të ulët inflacioni në dekadat e fundit ka ndjekur politikën e rritjes monetare të ngadaltë. Në të kundërt, secili vend, që ka përjetuar inflacion të shpejtë, ka ndjekur rrugën e zgjerimit monetar të shpejtë. Kjo lidhje midis rritjes së shpejtë monetare dhe inflacionit është një nga lidhjet më të qëndrueshme në të gjitha shkencat ekonomike.

Inflacioni minon përparimin ekonomik. Ai shndërron planifikimin dhe ndërmarrjen e projekteve të investimit të kapitalit në një lojë jshtrëzakonisht të pasigurt dhe të paparashikueshme. Ndryshime të papritura në nivelin e inflacionit mund ta kthejnë një projekt nga fitimprurës në një shkatërrim ekonomik personal të sipërmarrësit. Duke pasur pasigurinë shtesë që shoqëron normat e larta të inflacionit, shumë vendimmarrës do të heqin dorë nga investimet e kapitalit dhe nga transaksionet e tjera që përfshijnë angazhime afatgjata. Për shkak të kësaj, tregtitë e ndërsjella fitimprurëse do të zvogëlohen dhe fitimet e mundshme nga këto shkëmbime do të humbasin.

Pasqyra 2. Rritja monetare dhe inflacioni, 1980-1990

Rritja e ngadaltë e ofertës së parasë	Norma e rritjes vjetore të ofertës së parasë	Norma vjetore e inflacionit
Holland	28	19
Gjermania	40	27
Bregu i Fildshit	41	27
Japonia	49	15
Shtetet e Bashkuara	50	37
Zvicra	51	37
Kanadani	56	56
Rritja e shpejtë e ofertës së parasë		
Pongalia	132	182
Venezuela	168	193
Kosta-Rika	226	235
Gana	418	427
Turqia	468	432
Meksika	614	704
Zaïria	673	609
Sipërtitja e ofertës së parasë		
Izraeli	986	1014
Peruja	1573	2337
Argjentina	3689	3951
Bolivia	4441	3184

Norma e rritjes së ofertës së parasë është e barabartë me rritjen nominale të ofertës së parasë minus rritjen e PPB-së reale
Burimi: Banka Botërore, *Raporti i zhvillimit botëror*, 1992.

Kur qeveria mrit çmimet, njerëzit do të shpenzojnë më pak kohë duke prodhuar dhe më shumë duke u përpjekur të mbrojnë pasurinë e tyre. Megjithatë dëshimi për të parashikuar saktësisht normën e inflacionit mund të ketë një efekt të konsiderueshëm në pasurinë e dikujt, individët do të transferojnë buqimet e ralla nga prodhimi i mallrave dhe shërbimeve në kërkimin e informacionit për normat e ardhshme të inflacionit. Afërsia e vendimmartësve të biznesit për të parashikuar ndryshimet në çmime bëhet më e vlefshme se afërsia e tyre për të drejtuar dhe organizuar prodhimin. Praktikisht spekulativë inkurajohen kur njerëzit përpigjen të jenë shumë të kujdesshëm ndaj njëri-tjetrit në lidhje me drejtimin e ardhshëm të çmimeve. Fondet rrjedhin më tepër në investimet spekulative, si: art, argendi dhe objektet e artit, sesa në investimet produktive, si: ndërtime, makineri dhe kërkime teknologjike. Kur buqimet zhvendosen nga aktivitetet produktive në ato joproduktive, përpamimi ekonomik vonohet.

Ndoshta ndikimi më shkatërrues i inflacionit është se ai minon besueshmërinë e qytetarëve te qeveria e tyre. Gjëja më themelore është se njerëzit presin që qeveria t'i mbrojë ata dhe pasurinë e tyre nga agresorët, të cilët mund të marrin atë që nuk u takon. Kur qeveria vetë bëhet subjekt i tillë, pra mashtrohet qytetarët e saj nëpërmjet dobësimit të vlerës së valutës së tyre, si mundet që këta qytetarë të kenë besim se qeveria do t'u mbrojë pasurinë, do të detyrojë zbatimin e kontratave dhe do të dënojë sjelljet kriminale dhe joetike? Kur qeveria dobëson monedhën e saj, ajo është në një pozicion më të dobët për të dënuar, për shembull, një prodhues lëngjesh frutash, i cili i hollon me ujë lëngjet që u shet konsumatorëve, apo një biznes që dobëson gjendjen e tij (leshon aksione shtesë pa lejen e aksionerëve aktual).

Disa parime të përgjithshme janë jetësore për vendosjen e një regjimi të qëndrueshëm monetar.

Se pari, nëse një vend ka një bankë qendrore që drejton politikën monetare, ajo duhet të jetë: a) e pavarur nga autoritetet politike; b) përgjegjëse për ruajtjen e qëndrueshmërisë së çmimeve. Banka më e pavarur në botë është *Bundesbanku* gjerman. Ligji i 1957 i *Bundesbankut* thotë se banka do të jetë e pavarur nga instruksionet e Qeverisë federale. Për më tepër, *Bundesbanku* është i detyruar të përkrahë politikën ekonomike të qeverisë vetëm në raste kur kjo përkrahje nuk neglizhon detyrën e tij kryesore për ruajtjen e stabilitetit monetar.

Në kontrast me të, bankat qendrore të vendeve të Amerikës Latine kanë qenë pothuajse të gjitha të lidhura me zyrtarët politikë. Në këto regjime autoritetet e bankës qendrore - të cilët nuk dëshirojnë të financojnë deficitin buxhetor me emetimin e monedhës - shpesh pushohen nga puna dhe zëvendësohen nga dikush me bashkëpunues. Pa e ekzagjruar, *Bundesbanku* gjerman ka shifrat më të mira për sa i përket inflacionit në botë, ndërkohë që bankat qendrore të politizuara të Amerikës Latine janë shumë të njohura për politikën inflacioniste.

Autoritetet e bankës qendrore mund të jenë të përgjegjshme në mënyra të ndryshme. Atyre mund t'u kërkohet me ligj të ruajnë normën e inflacionit (apo indeksin e përgjithshëm të çmimeve, apo normën e rritjes monetare), në një shkallë të ulët. Dëshimi për të bërë këtë mund të rezultojë në largimin e bordit qeverisës të bankës. Nga ana tjetër, pagat e bordit dhe fondet për veprim mund të lidhen me rezultatet e stabilitetit monetar dhe të çmimeve.

Disa vende si Hong-Kongu dhe Singapori, për shembull, kanë ngritur një bord të monedhës, si një mënyrë për të arritur stabilitetin monetar. Bordi i monedhës ndërton një normë fikse të shkëmbimit midis monedhës që emeton dhe monedhës së asetëve rezervë që mban. Sipas këtij sistemi, bordi i monedhës kërkohet që të mbajë 100 për qind rezerva në formën e asetëve rezervë, si: dollar amerikan apo letra me vlerë. Në thelb, kështu e rezervës prej 100 për qind dhe marrëveshja për të shkëmbyer monedhën e tij me valutë me një normë fikse lidh monedhën vendase me valutën. Prandaj norma e inflacionit në një vend me bord monedhe do të jetë pothuajse e njëjtë me vendet ku letra me vlerë dhe monedhat e tyre mbahen si rezerva.

Ndonëse ka mënyra të ndryshme me të cilat mund të arrihet qëndrueshmëria monetare dhe e çmimeve, ka pak debate për rëndësinë e saj si burim i përpaimit ekonomik. Pa një stabilitet ekonomik, përfitimet potenciale nga formimi i kapitalit dhe shkëmbime të tjera që kërkojnë angazhime kohore, do të veniteshin dhe njëzëti nuk do të realizonin potencialin e tyre të plotë.

6. Norma të ulëta taksash

Njerëzit do të prodhojnë më shumë nëse do të lejohen të mbajnë më shumë nga ajo që fitojnë.

Taksat paguhen nga munda i çdo njeriu që punon. Nëse këto taksa janë të larta, ato do të pasqyrohen në fabrikat dhe farmat e mbyllura dhe në grupet e njerëzve të ujitur, që copien rrugëve dhe kërkohen punë pa shpresë.

Franklin Ruzvelt, Pittesburgh, 19 tetor 1932

Kur nivelet e larta të taksave marrin një pjesë të madhe të të ardhurave, zvogëlohet nxirja për të punuar dhe për të përdorur burimet me rendiment. Norma e taksës marzhinale - pjesa e të ardhurave shtesë që tatohet - është në veçanti e rëndësishme. Ndërkohë që normat e taksave marzhinale rriten, pjesa e të ardhurave që njerëzit janë të lejuar të mbajnë, bie. Janë tri arsye pse normat e larta të taksave zvogëlojnë prodhimin dhe të ardhurat:

Se pari, normat e larta të taksës dekurajojnë përpiqjet për punë dhe zvogëlojnë efektivitetin prodhues të punës. Kur normat e taksave marzhinale ngrihen te 55-60 për qind, individëve do t'u duhet të mbajnë më pak se gjysma e asaj që fitojnë. Njerëzit që

nuk kanë nevojë të mbajnë më shumë se ç'fitojnë, nuk përpigjen të fitojnë shumë. Disa (për shembull, dikush që punon me bashkëshortin/en), do të largohen nga krahut i punës. Të tjerët thjesht do të punojnë më pak orë. Megjithatë disa të tjerë do të vendosin të bëjnë pushime më të gjata, t'i shmangin mundësitë për punë jashtë orarit, të dalin në pension më herët, të jenë më të vegantë kur pranojnë punë në rast papunësie, apo të harrojnë angazhimin e atij bashkimi biznesi premtues, por të rrezikshëm. Madje në disa raste normat e larta të taksave edhe i shtyjnë qytetarët më me rendiment të një vendi të punojnë në vende ku taksat janë më të ulëta. Këto zëvendësime do të zvogëlojnë ofertën aktuale të krahut të punës, duke sjellë rënien e prodhimit.

Normat e larta të taksave do të çojnë gjithashtu në përdorimin joefiçjent të krahut të punës. Disa individë do të zëvendësojnë veprimtaritë me më pak rendiment, të cilat nuk janë të tatuar (për shembull, projekte "bëje vetë"), për shanset e punës që gjenerojnë të ardhura të tatueshme. Si rezultat, do të kemi humbje dhe ineffiçensë ekonomike.

Së dyti, normat e larta të taksave zvogëlojnë si nivelin, ashtu dhe efektivitetin e formimit të kapitalit. Normat e larta të taksave ulin investimet e huaja dhe i detyrojnë investitorët e brendshëm të kërkojnë projekte investimesh jashtë vendit, aty ku taksat janë më të ulëta. Prandaj formimi i kapitalit - që përbën motorin e rritjes ekonomike - shtyhet. Investitorët vendas do të kthehen gjithashtu te projektet që strehojnë të ardhurat aktuale nga tatimet dhe do të qëndrojnë larg projekteve me një normë të lartë të kthimit, por me më pak përfitime nga evazioni tatimor. Rreziket e bizneseve që janë ngarkuar të shfaqin një humbje llogaritare, me qëllim që të

strehojnë të ardhurat nga mbledhësit e tatimeve, do të bëhen shumë të pëthapura. Si rrjedhojë e përfitimeve të strehimit të taksave, njerëzit janë shpesh në gjendje të fitojnë nga projektet që zvogëlojnë vlerën e burimeve. Kapitali i rrallë humbet dhe burimet kanalizohen larg nga përdorimet më produktive të tyre.

Së treti, normat e larta marzhinale të taksave nxitin individët që të zëvendësojnë të mirat më të deshirueshme, por jo të lehtësuara nga taksat, me të mira më pak të deshirueshme e të lehtësuara nga taksat. Këtu ineffiçensa rrjedh nga fakti se individët nuk do të mbarin koston e plotë të blejeve të zbritura nga tatimet. Normat e taksave marzhinale i bëjnë shpenzimet të pa tatueshme, të lira për personat e grupeve të taksave të mëdha. Megjithatë kostoja personale - *por jo kostoja e shoqërisë* - është e ulët, taksapaguesit, që përballen me normat e larta të taksave marzhinale, do të shpenzojnë më shumë parë në artikulit e paratueshëm dhe zbavitës, si: zyrat e mëndafshhta luksoze, konferencat Havaiane të biznesit dhe përfitimet të tjera anësore, për shembull, një autoveturë luksoze e kompanisë, dëftimet nga punët zyrtare dhe plani i daljes në pension. Megjithatë blejtet e paratueshme ulin taksat e tyre, njerëzit shpesh do të blejnë mallra të tilla, edhe pse nuk i vlerësojnë aq shumë sa kostoja e prodhimit të tyre. Humbja dhe ineffiçenca janë bashku dhënë të prodhimit të këtyre strukturave nxitëse.

E thënë në mënyrë të përmbledhur, analiza ekonomike tregon se normat e larta të taksave do të ulin veprimtarinë me rendiment, do të shtyjnë formimin e kapitalit dhe do të nxijnë përdorimin me humbje të burimeve. Në mënyrë të parashikuar, të ardhurat e një vendi që vendosin norma të larta të taksave marzhinale, do të ulen nën mundësinë e tyre.

Pasqyra 3. Normat e taksave marzhinale dhe ritja ekonomike

Vendet me taksa të larta	Norma marzhinale në të larta		Norma e riitjes vjetore për frymë e PPP-së, 1980-1990
	1984	1989	
Irani	90	75	-1.2
Maroku	87	87	1.4
Zambia	80	75	-2.9
	73	73	-0.1
Republika Domenikane			
Tanzania	95	50	-0.3
Zimbabveja	63	60	-0.5
Zaireja	60	60	-1.4
Kameruni	60	60	-0.7
Gana	60	55	-0.4
Norma e riitjes mesatare			-0.7
Vendet me taksa të ulëta			
Hong-Kongu	25	25	5.7
Indonezia	35	35	3.7
Mauritius	30	35	5.0
Singapor	40	33	4.2
Malejzia	45	45	2.6
Norma e riitjes mesatare			4.2

Burimi: Të dhënat e normës së takses marzhinale janë marrë nga *Price Waterhouse, Normat e taksave individuale, 1984 dhe 1989*.

Sic e tregon dhe tabela 3, disa vende më pak të zhvilluara vendosin norma takasash marzhinale shumë të larta, të cilat aplikohen në nivel të ardhurash shumë të ulëta. Për shembull, më 1989 Tanzania vendosi një taksë prej 50 për qind për të gjitha të ardhurat personale. Prandaj nierëzit duhet të mbanin vetëm gjysmën e asaj që fitonin. Në mënyrë të ngjashme, në Zambia, Gana dhe Zaire personat me të ardhura ekuivalente më pak se 10 mijë USD u përballën me normën e taksave marzhinale prej 55 për qind dhe 75 për qind. Normat e taksave marzhinale më të larta se 60 për qind apo më shumë u vendosën në Iran, Marok, Republikën Domenikane, Zimbabve dhe Kamerun. Në mënyrë fare të thjeshtë, PPB-ja për frymë reale mesatare e këtyre vendeve me taksa të larta ra gjatë viteve tetëdhjetë. Vetëm Maroku, një nga vendet me taksa të larta, ishte në gjendje të arrinte njëfarë riitjeje gjatë kësaj deкаде.

Në kontrast, normat e taksave marzhinale ishin miajt të ulëta në pesë vende më pak të zhvilluara: Hong-Kong, Indonezi, Mauritius, Singapor dhe Malejzi. Këto vende me taksa të ulëta përjetuan rritje ekonomike të menjëhershme. PPB-ja e tyre për frymë gjatë viteve tetëdhjetë u rrit sipas një norme vjetore prej 4.2 për qind. Normat e larta të taksave janë një pengesë e përparimit dhe riitjes së të ardhurave. Shtetet që dëshirojnë të nxitin përparimin, do t'u duhet të përpigjen për të mbajtur normat e taksave, në veçanti normat e taksave marzhinale, të ulëta.

7. Tregtia e lirë

Një komb mund të përfundojë duke shtur të mirat që mund të prodhojë me një kosto relativisht të ulët dhe duke i përdorur këto para për blerjen e mallrave që ai vetë mund t'i prodhojë me kosto të lartë.

Tregtia e lirë nuk është gjë përveçse lehtësi e tregëtisë që të blegjë dhe të shpesh ashtu si dëshirojnë. Të njëjtat mbrojtje janë ushtritur forca, ashtu siç janë paratë dhe objektet e tyre është i njëjtë: të pengojnë tregtinë. Ndajshimi midis tyre është se paratë janë një mjet me anën e të cilit kombet kërkojnë të ndalojnë armëkën nga tregtia, të njëjtat mbrojtje janë një mjet me anën e të cilit kombet përpiqen të ndalojnë tregëtinë e tyre të marrë me tregti.

Henry George, 1886

Parimet që përfshihen në tregtinë ndërkombëtare, janë pak a shumë të njëjta me ato të çdo shkëmbimi tjetër vullnetar: shkëmbimi i jep mundësi çdo partneri tregtar të prodhojë dhe konsumojë më tepër se nga çdo mënyrë tjetër. Kjo për tri arsye:

Së pari, nëpërmjet tregtisë ndërkombëtare tregëtist e çdo vendi janë të aftë të përdorin më shumë nga burimet e tyre për të prodhuar dhe për të shitur mallra që kanë përparësi, dhe me paratë që fitojnë, të blegjë mallra të cilat vetë mund t'i prodhojnë me një kosto shumë më të lartë.

Burimet fillestare të dhëna ndryshojnë në mënyrë të ndjeshme nga vendi në vend. Këto ndryshime ndikojnë në kostot mallrat që janë mjaft të kushtueshme për t'i prodhuar në një vend, mund të jenë të lira për t'i prodhuar në vende të tjera. Njerëzit e çdo vendi mund të përfundojnë nga specializimi në ato gjera që mund t'i prodhojnë me një kosto relativisht të ulët. Për shembull: vendet me klimë të ngrohtë dhe të lagësht, siç janë Brazil dhe Kolumbia, kanë avantazhe që të specializohen në prodhimin e kafesë; në Kanada dhe Australi, ku toka ka shumë dhe njerëz pak, njerëzit përdoren të specializohen në produktet bujqësore dhe blegtorale, si: grurë, ditërra dhe mish vaji; në të kundërt, në Japoni, ku toka është e rrallë dhe forca e punëtorisë është tepër e kualifikuar, njerëzit specializohen në prodhimin e artikujve të tillë, si: kamera, autovetura dhe prodhime elektronike për eksport. Si rrjedhojë i këtij specializimi dhe tregtisë, prodhimi i përgjithshëm rritet dhe njerëzit në çdo vend janë në gjendje të arrijnë një standard jetese më të lartë nga ç'mund të ndodhte në të kundërt.

Së dytë, tregtia ndërkombëtare u jep mundësi të prodhuesve vendas, ashtu edhe konsumatorëve që të përfundojnë nga uljet në kostot për njësi që shqetësojnë shpejt prodhimin, marketingun dhe shpërndarjen në shkallë të gjerë. Veçanërisht kjo është e rëndësishme për vendet e vogla. Me anë të tregtisë prodhuesit vendas mund të veprojnë në një shkallë më të gjerë dhe, si rrjedhojë, arrijnë kosto për njësi më të ulët nga ç'do të ishte e mundshme po të ishin të varur kryesisht në tregjet e tyre vendase. Për shembull, fabrikat tekstile në Hong-Kong, Taiwan dhe Korenë e Jugut do të kishin kosto për njësi shumë më të lartë, po të mos ishin në gjendje të shisnin jashtë. Tregu tekstil vendas i këtyre vendeve do të jetë shumë i vogël dhe nuk do të mund të mbështesë firmat e mëdha me kosto të ulët në këtë industri. Sidoqoftë, me anën

e tregisë ndërkombëtare firmat tekstile në këto vende janë në gjendje të prodhojnë (dhe të shesin) prodhime të mëdha dhe të konkurrojnë në mënyrë mjaft efektive në tregun botëror.

Nga tregtia ndërkombëtare përfitojnë dhe konsumatorët vendas, duke i lejuar të blejnë nga prodhuesit e mëdhenj të jashtëm. Industria e aeroplanëve përbën një ilustrim tipik të kësaj pike. Duke pasur kosto inxhinierike dhe ndërtimi shumë të lartë, tregu vendas i pothuajse të të gjitha vendeve do të jetë shumë më i vogël se sasia e kërkuar për prodhimin efikas të aeroplanëve. Sidoqoftë, me anë të tregtisë ndërkombëtare konsumatorët në të gjithë botën janë në gjendje të blejnë aeroplanë nga prodhuesit e mëdhenj, si: "Boeing" apo "McDonnell-Douglas".

Si tregtia ndërkombëtare rrit konkurrencën në tregjet vendas dhe u jep mundësi konsumatorëve të blejnë një shumëllojshmëri mallrash me çmime të favorshme. Konkurrenca nga jashtë ndihmon që prodhuesit vendas të jenë të kujdesshëm në përzgjedhjet e tyre. Ajo i detyron ata të përmirësojnë cilësinë e shërbimeve të tyre dhe të mbajnë kosto të ulëta. Në të njëjtën kohë, shumëllojshmëria e të mirave që vijnë nga jashtë u jep konsumatorëve një mundësi më të gjerë zgjedhjesh, që nuk do ta kishin po të mungonte tregtia ndërkombëtare.

Përvoja e fundit e industrisë së autovehikulave në Amerikë e ilustron këtë pikë. Të përballur me konkurrencën e fortë të firmave japoneze, prodhuesit e autovehikulave amerikanë punuan shumë për të përmirësuar cilësinë e automjeteve të tyre. Si rrjedhojë, besueshmëria e automjeteve dhe e kamionëve të vegjël që u ofrohen konsumatorëve amerikanë, duke përfshirë dhe ato automjete të prodhuara nga prodhuesit vendas, është pothuajse më e lartë se ç'do ishte në rastin e mungesës së konkurrencës nga jashtë.

Kur vendet vendosin tarifën, kuorat, kontrollet mbi normën e këmbimeve, rregullat burokratike mbi importuesit apo eksportuesit, apo lloje e tjera të kufizimeve tregtare, ato rritin koston e transaksioneve dhe ulin përfitimet nga shkëmbimi. Siç vëren Henry George (shiko citimin më sipër), kufizimet në tregti janë si bllokada që një vend vendos mbi shtetasit e tij. Ashtu si bllokada e vendosur nga një armik, që do ta dëmtonte një vend, kështu do të bënte edhe një bllokadë e vetëvendosur në formën e kufizimeve tregtare.

Tabela 4 jep të dhënat mbi lidhjet midis kufizimeve tregtare dhe rritjes ekonomike gjatë viteve tetëdhjetë për tërëmbëdhjetë vendet më pak të zhvilluara - tërë me kufizime tregtare të ulëta dhe dhjetë më të larta. Tërë vendet me kufizime të ulëta kanë pasur norma tarifore të ulëta (taksat mbi tregtinë ndërkombëtare), dhe ato ulën normat e tyre të tarifave gjatë viteve tetëdhjetë. Të shumtën e herës, vendet me kufizime të ulëta iu shmangën gjithashtu përdorimit të kontrolleve të normës së këmbimit, kështu që bonuset e tregut të zi për ndërtimin e parasë ose nuk ishin të pranishme, ose ishin mjaft të vogla. Duke reflektuar faktin që pengesat tregtare ishin të ulëta, përmasat e sektorit të tregtisë ndërkombëtare për secilin nga tërë vendet me kufizime të ulëta ishin të larta krahasuar me vendet e tjera të përmasave të njëjta. Norma vjetore e rritjes ekonomike të të ardhurave për frymë për vendet me kufizime të ulëta ishte 5 për qind gjatë periudhës 1980-1990.

Tani shkoni të dhënat për dhjetë vendet të cilat vendosën kufizime të ndjeshme mbi tregtinë ndërkombëtare. Normat e tarifave të vendeve me kufizime të larta kanë qenë në përgjithësi më të larta se 10 për qind, afërsisht 4 herë më të larta se normat e vendosura nga vendet me kufizime të ulëta. Kontrollat mbi normat e këmbimit çuan në një treg të zi të

ndërrimit të parësë, prej 50 për qind apo dhe më shumë, në gjashtë vende të kufizimeve të larta (Iran, Brazil, Peru, Bangladesh, Argentinë dhe Sierra-Leone). Krahënuar me vendet me përmasa të njëjta, sektori i tregtisë ndërkombëtare ishte i vogël për secilin nga vendet e kufizimeve të larta. Mesatarisht të ardhurat për frymë në dhjetë vendet e kufizimeve të larta nuk ndryshuan gjatë viteve tetëdhjetë. PPB-ja për frymë ra në gjashtë prej dhjetë vendeve. Vetëm dy vende (India dhe Pakistan) qenë në gjendje të artin një normë rritjeje të barabartë me atë të vendeve me kufizime të ulëta. Prandaj, ndërkohë që vendet e kufizimeve të ulëta u zhvilluan, vendet e kufizimeve të larta mbetën në vend.

Ata që nuk janë ekonomistë, diskutojnë shpesh lidhur me faktin se kufizimet në importe mund të krijojnë vende pune. Gjatë analizës, nga ky këndvështrim, është e domosdoshme të mbahet parasysh se ai që ka vlerë, është prodhimi dhe jo vendet e punës. Me një tregu të lirë konsumatorët vendas janë të lirë të blejnë çdo gjë që dëshirojnë kudo ku gjejnë një çmim më të ulët. Po kështu, prodhuesit vendas kanë mundësi të shesin produktet e tyre kudo ku kanë mundësi të gjejnë çmime më të larta. Rezultati është: konsumatorët marrin më shumë për aq para sa japin dhe pronarët e burimeve prodhojnë më shumë të mira materiale. Po të ishin vendet e punës çelësi për të ardhura më të mëdha, ne mund të krijonim shumë thjesht vende pune sa të dëshironim. Të gjithë ne mund të punonim një ditë duke hapur vrina dhe ditën tjetër duke i mbyllur ato. Të gjithë do të kishim mundësi të punësoshim, por do të ishim shumë të varfër, pasi punë të tilla nuk do të sillnin të mira dhe shërbime që do t'i vlenin përparimit të shoqërisë.

Pasqyra 4. Rritja ekonomike e vendeve më pak të zhvilluara me kufizime tregtare të ulëta dhe të larta

Kufizimet tregtare të ulëta	Norma mesatare e indeksit ndërkombëtar të tregut të ulët		Boris i normës së këmbimit në tregun e z	Norma e rritjes vjetore për frymë të PPP-së, 1980-1990
	1980	1989		
Singapori	0.5	0.2	0	4.2
Hong-Kongu	0.0	0.0	0	5.7
Malesia	7.7	3.2	0	2.6
Indonezia	3.0	2.5	2	2.9
Taivani	3.6	2.2	1	6.5
Tailandë	6.9	5.2	1	5.8
Koreja e Jugut	4.1	3.0	10	8.6
Indonezia	2.9	2.2	16	3.7
Norma mesatare e rritjes				5.0
Kufizimet tregtare të larta				
Irani	8.5	14.6	1030	-1.2
Brazili	10.0	5.5	57	0.5
India	15.5	21.6	14	3.2
Perua	10.6	5.0	240	-2.6
Bangladeshi	13.4	12.1	318	2.0
Ruanda	13.3	na	30	-2.3
Argjentina	9.5	7.0	50	-1.7
Sierra-Leone	13.3	11.8	1406	-0.9
Pakistan	15.3	16.1	10	3.2
Gana	17.3	11.4	36	-0.4
Norma mesatare e rritjes				0.0

Burimi: Banka Botërore, *Tabelat e borës*, 1991 dhe *Raporti i zhvillimit botëror*, 1992, *Fondi Monetar Ndërkombëtar*, *Libri Vjetor i Financave të Qeverisë*, 1991 dhe *Analiza ndërkombëtare e parësë*, *Libri Vjetor i borës*, 1989-1990.

Sigurisht, kufizimet në import mund të zgjerohen punësimin në industrinë e mbrojtura nga kufizimet. Megjithatë kjo nuk do të thotë se punësimi në përgjithësi do të zgjerohet.

Eksportet sigurojnë fuqinë blerëse për importe. Kur amerikanët ngritën tarifën, kuotat dhe barrierat e tjera për kufizimin e aksesit në të huajve për të shitur në Shtetet e Bashkuara, në të njëjtën kohë ata kufizuan aksesin e të huajve për të blerë mallrat e prodhuara në Shtetet e Bashkuara. Nëse të huajt nuk janë në gjendje të shesin aq sa amerikanët, ata do të kenë më pak dollarë për të blerë nga amerikanët. Prandaj kufizimet në import në mënyrë jo të drejtpërdrejtë ulin eksportet. Prodhimi dhe punësimi në industrinë e eksportit do të bjerë, duke shkurtyar ndonjë "vend pune të kursyer" në industrinë e mbrojtura. Në thelb, kufizimet e importit shmanajn burimet nga zonat ku firmat vendase janë prodhuese me kosto të ulët dhe në zonat ku firmat vendase janë prodhuese me kosto të lartë. Prandaj shumica e prodhuesve do të shihen duke prodhuar ato gjëra që ne nuk i bëjmë mirë, dhe më pak në prodhimin e atyre gjërave që ne i bëjmë mirë.

Mjaft amerikanë besojnë se kufizimet tregtare janë të nevojshme për të mbrojtur punëtorët amerikanë nga mallrat e importuara dhe të prodhuara me forcë krahut më të lirë. Edhe kjo pikëpamje nuk qëndron. Vendet eksportojnë mallra të ne, kështu që ato kërkojnë dollarin, me anën e të cilit blejnë nga ne. Çmimet relative të mallrave do të përcaktojnë drejtimin e kësaj tregtie. Vendet me paga të larta priten të importojnë mallra që janë relativisht të lira brenda. Prandaj një vend me paga të larta, siç janë Shtetet e Bashkuara, do të përpiqet të importojë mallra me faktor intensiv krahut e punës, si: çelësa, qilima, lodra

fëmijësh, tekstile dhe produkte të tjera. Nga ana tjetër, do të përpiqet të eksportojë mallra të tilla, si: kompjutera, aeroplanë, instrumente shkencore dhe dhithëra, të cilat prodhohen me punëtorë mjaft të kualifikuar, dhe ferma pjellore, burime, të cilat janë relativisht të shumta në Shtetet e Bashkuara.

Kur një vend mund të marrë një produkt më të lirë nga të huajt se nga prodhimi i tij në vend, mund të përfitojë nga importimi i produktit dhe përdorimi i burimeve vendase për prodhimin e materialeve të tjera. Mbase një shembull i jashtëzakonshëm do të ilustronte këtë pikë. Supozojmë se një prodhues i huaj siç është Santa Claus, që i paguan punëtorët shumë pak apo fare, do të donte t'u ofronte amerikanëve pallto dimi pa para. A do të ishte normale të ligjërosh një bariere tarifore për të mbajtur jashtë palltot pa para? Sigurisht që jo. Burimet e përdorura më parë për prodhimin e palltove mund të lirohen për të prodhuar materiale të tjera. Prodhimi dhe prania e mallrave do të zgjerohet. Nuk është aspak normale të ngresh pengesa tregtare për të mbajtur jashtë mallrat e huaja të lira, për të mbajtur jashtë palltot pa para të një Santa Claus-i të huaj dhe miqësor.

Nëse "kursyesit e vendeve të punës" dhe përkrahësit e kufizimeve tregtare mendojnë që politika të tilla janë një ide e mirë, pse atëherë nuk favorizojnë tarifën dhe kuotat, të cilat kufizojnë tregunë ndërmjet shteteve dhe Shteteve të Bashkuara? Pas së gjithash, mendoni të gjitha vendet e punës të humbura kur, për shembull, Mjigani "importon" portokalle nga Florida, mollë nga Uashingtoni, grurë nga Kansasi dhe pambuk nga Xhorzhia. Të gjitha këto produkte mund të prodhohen në Mjigjan. Megjithatë banorëve të Mjigjanit në përgjithësi u

rezulton se u kushton më lirë që t'i "importojnë" këto produkte, sesa t'i prodhojnë ato në vend. Mëigani përfiton nga përdorimi i burimeve të tij për të prodhuar dhe "eksportuar" autovehura. Në këmbim, shitja e autovehureve shton fuqinë blerëse, e cila u mundëson njerëzve të Mëigani të "importojnë" mallra që do t'u kushtonin më shtrenjtë, po t'i prodhonin në vend.

Shumica e njerëzve e kuptojnë se tregtia e lirë midis 50 vendeve është një burim madhor i të mirave materiale për secilin shtet. Ata e pranojnë se "importet" nga vendet e tjera nuk shkatërrojnë vendet e punës; vetëm se llojinë punëtore për punësim në industrinë e "eksportit", ku do të jenë në gjendje të prodhojnë më shumë vlera dhe, si rrjedhojë, të krijojnë më shumë të ardhura. Burimi i nënvizuar i përfitimave nga tregtia midis kombeve është plotësisht i njëjtë me atë midis njerëzve në shtete të ndryshme, pra, nëse tregtia e lirë midis 50 vendeve nxit zhvillimin, kështu do të bëjë edhe tregtia e lirë midis kombeve.

Nëse kufizimet tregtare vonojnë përparimin ekonomik, atëherë pse shumë vende i aplikojnë ato? Përgjigja është e drejtpërdrejtë: për shkak të pushtetit politik të interesave të veçantë.

Kufizimet në tregu u japin përfitime prodhuesve (dhe furnizuesve) në kurriz të konsumatorëve. Në përgjithësi, grupi i parë - investitorët dhe punëtorët në një industri të caktuar - janë të organizuar mirë, ndërsa konsumatorët janë përgjithësisht të keqorganizuar dhe përfitimet e tyre janë mjaft të shpërndara. Në mënyrë të pashmangshme, grupi i interesave të organizuara do të ketë më tepër fuqi politike - më tepër vota dhe më tepër fonde për fushatë. Kështu, politikanët shpesh do t'u oftonin pikëpamjet e tyre. Në rasën e kufizimeve tregtare, shkencat ekonomike të shëndosha shpesh kundërshtojnë një strategji politike të drejtë.

Pjesa III

Zhvillimi ekonomik dhe roli i qeverisë

Dhjetë elementet e mendimit të qartë për zhvillimin ekonomik dhe roli i shtetit

1. Kur qeveria ruan të drejtat individuale dhe siguron të mira materiale që nuk mund të sigurohen nëpërmjet tregjeve, ajo ndihmon në zhvillimin ekonomik.
2. Qeveria nuk është njësi shëruese.
3. Kostoja e qeverisjes.
4. Grupe të caktuara interesash do ta përdorin procesin politik demokratik për të mashtruar taksapaguesit dhe konsumatorët, përveç rasteve kur janë të kufizuar nga ligjet kushtetuese.
5. Ligjvënësit do të krijojnë deficite buxhetore, që shpesh janë të dëmshme për ekonominë, përveç rasteve kur janë të kufizuar nga ligjet kushtetuese.
6. Kur qeveria përfshihet plotësisht në përpjekjet për të ndihmuar disa njerëz në dëm të disa të tjerëve, burimet do t'i shmangen prodhimit drejt "vijdhjes". Zhvillimi ekonomik do të ngadalësohet.

7. Kostoja e transfertave shtetërore do të jetë shumë më e madhe se fitimi neto i përfutësve.

8. Planifikimi i centralizuar shtetëror i një ekonomie nuk zëvendëson politikat e tregut të lirë; një përpjekje e tillë shpenzon burimet dhe vonon përparimin ekonomik.

9. Konkurrenca është po aq e rëndësishme në qeveri sa edhe në tregje. Konkurrenca midis njësisve shtetërore, ndërmarrjeve shtetërore dhe organizatave private do të ndihmojë për ta vënë qeverinë plotësisht në shërbim të njerëzve.

10. Rregullat kushtetuese, që harmonizojnë procesin politik me ekonominë, ndihmojnë rritjen ekonomike.

1. Kur qeveria ruan të drejtat individuale dhe siguron të mira materiale që nuk mund të sigurohen nëpërmjet tregjeve, ajo ndihmon në zhvillimin ekonomik

*Një qeveri transparente dhe ekonomike që mbron njerëzit nga dëmtimet ndërmjet tyre, e cila ndryshe do t'i lërë të lirë për të rregulluar të ardhurat e tyre personale të fituara nga industria dhe mirëqenia dhe nuk do të marrë nga goja e punëtorit bukeën që ka fituar....
Kjo është përmbledhja e një qeverie të mirë.*

Thomas Xheferson
(Letër drejtuar Andrea Xheksanit)

Janë dy rrugë parësore nëpërmjet të cilave një qeveri mund të sigurojë bashkëpunimin shoqëror dhe zhvillim ekonomik: a) të garantojë popullsinë për sigurimin e jetës, lirisë dhe pasurisë (në qoftë se kjo pasuri nuk është vënë me anë të forcës, vjedhjes ose grabitjes); b) të japë disa të mira materiale të përzgjedhura që kanë karakteristika të pazakonta, gjë që i bën këto produkte të vështira për t'u tregtuar nëpërmjet tregjeve. Xhejms Bukanan, të cilit i është dhënë çmimi "Nobel", i cilëson këto si dy funksionet mbrojtëse dhe zhvilluese të qeverisë.

Funksioni mbrojtës përdor dhe vë në lëvizje të ardhurat e qeverisë për një punë organizative për sigurinë e rendit, duke përfshirë forcimin e rregullave, ligjeve kundër vjedhjes, grabitjes dhe përdorimit të forcës. Qeverisë i është dhënë e drejta për kujdesin ndaj përdorimit në mënyrë legjitime të forcës, në mënyrë që të mbrojë qytetarët nga njëri-tjetri dhe për të mbajtur një infrastrukturë ligjesh dhe rregullash ku secili individ bashkëvepron në harmoni. Baza e kësaj infrastrukture përfshin forcimin e kontratave dhe menjanimin e kufizimeve, rregullave dhe taksave të ndryshme që do të kufizonin shkelmbimin.

Është e lehtë të evidentosh rëndësinë ekonomike të këtij funksioni. Kur qeveria e plotëson me sukses këtë funksion mbrojtës, individët krijojnë besimin se ata nuk do të mashtrohen dhe se pasuria e tyre nuk do t'u rrëmbehet nga ndërhyrës egoistë ose nga taksat e larta të qeverisë dhe luhatjet e inflacionit. Me fjalë të thjeshta, kjo mbrojtje i garanton shtetasit se, në qoftë se ata do mbijellin, do të lejohen edhe të korrin. Kur kjo të rezultojë e vërtetë, njerëzit do të mbijellin dhe do të korrin me bollëk.

Në të kundërt, kur një qeveri nuk e përforcon këtë funksion mbrojtës mirë, atëherë dalin probleme. Në qoftë se të drejtat e pronës private nuk janë saktësisht dhe qartësisht të mbrojtura, atëherë merret me mend se disa grupe do të angazhohen me veprime dëmtoese ndaj një pale tjetër. Ata nuk do të marrin prona që nuk u takojnë atyre, dhe nuk do të konsumojnë burime materiale pa paguar për to. Kur njerëzit lejohen të vendosin grimë të tilla për palët e papranueshme, grimin i vërtetë i prodhimit të të mirave materiale nuk do të jetë saktësisht i regjistruar nga tregjet. Në të njëjtën kohë burimet materiale për të

çilat të drejtat e pronës janë të përfuqzuara në mënyrë jo të plotë, do të priren të përdoren më tepër. Ndojta ka efekt të përbashkët. Qartësisht, funksioni mbrojtës i qeverisë ka një rëndësi jetike thelbësore.

Funksioni i dytë thelbësor i qeverisë - funksioni prodhues - përfshin atë që ekonomistët e quajnë "të mira materiale publike". Të mirat materiale të tilla kanë dy karakteristika dalluese: a) ato i ofrohen të gjitha njëherësh një njeriu që i bën të gatshme për të tjerët; b) është e vështirë ose e pamundur të kufizosh konsumimin e tyre vetëm te klientët që paguajnë. Mbrojtja kombëtare, projektet për kontrollimin e përmblyjeve dhe programet për pakësimin e mushkonjave përbëjnë shembuj të të mirave publike.

Është jashtëzakonisht e vështirë për bizneset private të prodhojnë dhe tregtojnë të mira publike. Është fare e thjeshtë ta kuptosh pse. Përdërsa natyra e të mirave publike e bën të pamundur për një biznes privat të krijojë lidhjen "një me një" mes pagesës dhe marrjes së të mirës materiale, klienti ka pak ndryshje që ta blejë këtë të mirë materiale. Pse duhet ta blesh atë? Mbi të gjitha, në qoftë se të tjerët blejnë, ju mund ta konsumoni këtë të mirë materiale pa paguar asgjë për të. Marrim në shqyrtim rastin e projektit për kontrollimin e përmblyjeve. Në qoftë se një firmë ndërton një digë për të kontrolluar përmblyjen, do të jetë e vështirë ose e pamundur të sigurosh këtë kontroll të përmblyjes vetëm për ata klientë që kanë paguar, duke përjashtuar kështu personat që nuk kanë paguar. Duke pohuar këtë vështirësi, përfutheist e mundshëm në përgjithësi nuk duan të ndihmojnë për të mbuluar shpenzimet e projektit. Gjithkush priret të lërë tjetrin për të paguar. Kur kjo ndodh, projekti mund të mos ndërmerret, edhe pse ai është prodhues.

Në rastin e të mirave publike shtetasit mund të jenë të aftë të fitojnë në qoftë se ndërmarrin projekte të fuqishme prodhuese për të mirat publike nëpërmjet qeverisë. Në thelb, aktivitetet të tilla janë ato që Abraham Linkoln kishte në mendje kur bëri publike thënien e tij të famshme se funksioni ligjor i qeverisë është të kryejë ato detyra që njerëzit nuk mund t'i realizojnë fare, ose nuk mund t'i realizojnë shumë mirë, nëse mbështeten vetëm në aftësitë e tyre të ndara dhe personale.

Kur mund të themi se një projekt qeveritar është me të vërtetë produktiv?

Njerëzit priren të besojnë se ndihma e një shumice bën që një veprim politik të jetë produktiv dhe ligjor. Ndoshta disa mbeten të habitur, por që një projekt qeveritar të jetë me të vërtetë prodhues, gjithmonë do të duhet të caktohet çmimi i projektit, në mënyrë që të gjithë votuesit të fitojnë. Marrim në shqyrtim përfitimet e mëposhtme të nxjerra nga çmimet e paguara nga votuesit për një projekt, për shembull ndërtimin e një rruge:

Votuesit	Përfitimet e nxjerra	Pagimi i taksave	
		Plani A	Plani B
Adams	20\$	5\$	12.5\$
Brown	12\$	5\$	7.5\$
Green	4\$	5\$	2.5\$
Jones	2\$	5\$	1.25\$
Smith	2\$	5\$	1.25\$
Shuma	40\$	25\$	25\$

Projekti kushton 25 dollarë dhe prodhon 40 dollarë përfitime për votuesit. Përdorimi i përfitimeve janë më të mëdha se çmimi, projekti është i leverdisshëm. Në qoftë se çmimi

25 dollarë është caktuar në mënyrë të barazvlefshme midis votuesve (plani A), Adams dhe Brown fitojnë në mënyrë të barabartë, kurse Green, Jones dhe Smith do të humbasin. Vlera e projektit tek tre votuesit e fundit është më pak se çmimi i tyre prej 5 dollarësh. Në qoftë se fati i projektit do të ishte vendosur nga votat e shumicës, projekti mund të ishte rrezuar nga votat "jo" të Green, Jones dhe Smith.

Në kontrast me të parën, shikojmë çfarë ndodh nëse çmimi i projektit është caktuar mes votuesve në mënyrë proporcionale me përfitimet që ato nxorën (plani B). Sipas këtij rregullimi, Adams do të paguante gjysmën e çmimit prej 25 dollarësh, pra 12.5 dollarë nga përfitimet gjithsej prej 40 dollarësh. Dhe votuesit e tjerë do të paguanin të gjithë në mënyrë proporcionale me përfitimet e nxjerra. Sipas këtij plani financiar, të gjithë votuesit do të fitonin nga propozimi. Megjithatë propozimin nuk mund ta apelojnë një shumicë, kur çmimet ishin të caktuara në mënyrë të barazvlefshme mes votuesve, do të ishte me leverdi për të pesë votuesit, në qoftë se atyre u vihej taksë në mënyrë proporcionale me përfitimet që nxorën nga projekti i mesipër (plani B). Ky ilustrim i thjeshtë hedh dritë mbi një pikë jashtëzakonisht të rëndësishme rreth zgjedhjeve dhe projekteve prodhuese: kur votuesit paguanë në raport me përfitimet që ata marrin, të gjithë do të fitojnë nëse veprimi i qeverisë është prodhues dhe përkundrazi, të gjithë do të humbasin nëse veprimi i qeverisë është joprodhues.

Kur përfitimet dhe çmimet e votuesve janë të lidhura drekt, veprimi prodhues i qeverisë do të favorizohet nga një shumicë jashtëzakonisht e madhe. Dhe si rrjedhim, mbështetja nga një shumicë e fortë, le të themi 80 ose 90

për qind e votuesve, përbën një argument të fortë se projekti është prodhues. Në të kundërt, kur një shumicë nuk mund të sigurohet, është një argument bindës se projekti është joprodhues, kur ndarja e kostos ndërmjet votuesve është pothuajse shumë e lidhur me përfitimet që ata kanë. Megjithatë projektet e vërteta prodhuese do të përpiqen të forcohen nga një masë e madhe shtetasish, shumë ekonomistë besojnë se fondet e tatim-taksave do të shpenzoheshin në mënyrë më produktive, nëse kërkohej një shumicë e fortë për miratimin e çdo programi shpenzimesh të qeverisë.

2. Qeveria nuk është njësi shëruese

Zakonisht njerëzit priren të mendojnë se qeveria, në veçanti një qeveri që është zgjedhur në mënyrë demokratike, është një mekanizëm korigjues. Ata mendojnë se ndërhyrja e qeverisë do të zgjidhte të gjitha problemet: varfërinë, kujdesin shëndetësor të pamjaftueshëm, arsimin e varfër, çrënimet e larta të shërbimeve etj. Kjo pikëpamje është e gabuar. Qeveria nuk është njësi që vendos gjithmonë në favor të interesit të publikut, megjithatë ky term mund edhe të përcaktohet. Gjithashtu qeveria nuk është mekanizëm korigjues i gatshëm për përdorim kur organizimi i tregjeve dështon në sigurimin e të ardhurave të dëshiruara.

Qeveria është thjesht një mënyrë e organizimit shoqëror, një proces institucional nëpërmjet të cilit individët së bashku bëjnë zgjedhjet e tyre dhe ndërmarrin veprimtari të ndryshme. Nuk ka siguri se një politikë e favorizuar nga një shumicë e zyrtarëve të zgjedhur do të përkrahin progresin ekonomik. Në të vërtetë, aty ka një arsye të mirë për të shpresuar. Megjithatë, përderisa nxitjet e shumicës janë të kufizuara, edhe qeveritë e zgjedhura popullore shpesh do të ndërmarrin politika që minojnë zhvillimin ekonomik.

Shumë njerëz e barazojnë demokracinë politike me një ekonomi tregu. Është e vërtetë se shumica e vendeve që

kanë ekonomi tregjesh kanë gjithashtu dhe institucione politike demokratike, megjithatë nuk është gjithmonë ky rasti. Për shembull, edhe pse Hong-Kongu zotëron një ekonomi tregu dinamike, ka qenë nën kontrollin politik të Britanisë për më se një shekull. E ngjashme me këtë, kur Singapor, Koreja e Jugut dhe Kili kanë ngritur ekonomi tregjesh në vitet e fundit, regjimet politike të këtyre vendeve kanë qenë të ashpura dhe autoritare. Në të kundërt, një *politikë demokratike nuk garanton gjithmonë një ekonomi tregu*. Një numër shtetesh demokratike mbështeten gjerësisht mbi dekrete të qeveritare dhe politikat e shpenzimit-taksave me shumë se tregjet për të përcaktuar të mirat materiale dhe burimet. Dhe për këtë Izraeli dhe India janë shembuj konkretë. Është gjithashtu e rëndësishme të njihim ndryshimin thelbësor midis demokracisë politike dhe tregjeve. Kur një qeveri demokratike vendos taksat në mënyrë që të financohet sigurimi i të mirave materiale nga ana e qeverisë, detyrimi është i përfshirë. Minoritetet e ndryshme duhet të paguajnë taksa që të financohet e mira materiale, pa marrë parasysh nëse ato e marrin këtë të mirë materiale apo nëse e vlerësojnë atë. Pushteti dhe autoriteti për të vënë taksat lejojnë një qeveri që të marrë prona (për shembull, të ardhurat) nga individët pa pasur lejen e tyre. Nuk ka një fuqi detyruese kaq paralele në një sektor privat. Firmat private mund të vendosin një çmim të lartë, por ato nuk mund të detyrojnë asnjë që të blejë. Në të vërtetë, firmat private duhet t'u sigurojnë klientëve cilësi, ndryshe ato do ta kenë të pamundur të tërheqin paratë e klientëve. Kjo nuk është gjithmonë e vërtetë me qeverinë. Kur departamentet e qeverisë ose firmat e biznesit financohen ose ndihmohen nga taksat, aty nuk ka asnjë siguri se njëritz vlerësojnë prodhimin më shumë se çmimin e tij.

Demokracia e pakufizuar politike është një sistem i rregullave të shumicës, ndërsa shpërndarja e tregut është një sistem i përfaqësimit proporcional. Kur vendimet merren nëpërmjet qeverisë, nëse shumica kërkon më shumë shpenzime në strehimet publike, apartamente në qytetet qendrore apo edukim seksual në shkollat shtetërore, pakica duhet të prodhojë dhe të paguajë koston e caktuar. Në të kundërt, tregjet lejojnë grupe të ndryshme të votojnë dhe të marrin çfarë të dëshirojnë. Për shembull, kur arsimi shpërndahet nëpërmjet tregut, disa prindër zgjedhin shkollat që u kushtojnë rëndësi vlerave fetare, ndërkohë që të tjerët zgjedhin shkollat ateiste. Për më tepër, disa të tjerë zgjedhin shkollat që e vënë theksin në mjeshtritë bazë apo ndryshimet në kulturë, apo përgatitjen për pushimet shkollore. Me anën e tregjeve secila nga këto parapëlqime të ndryshme mund të përmbushet. Asnjëri nuk ka nevojë të jetë anëtar i shumicës; madje dhe pakicat e vogla janë në gjendje të "votojnë" me paratë e konsumatorëve të tyre dhe të marrin çfarë dëshirojnë. Përdorimi çdo individ apo grup është gati të paguajë koston, tregu do t'u përgjigjet parapëlqimeve të tyre. Secila është e përfqësuar në raport me përmasën e blerjeve të tyre. Konfliktet që hasen kur zgjedhjet bëhen në sektorin publik, shangen.

3. Kostoja e qeverisjes

Politikanët flasin shpesh se taksat janë kostoja e qeverisjes. Kostoja e çdo produkti është ajo që duhet të japim, në mënyrë që ta prodhojmë atë. Qeverisja nuk është një përjashtim. Janë tri lloje kostosh që shoqërojnë sigurimin e të mirave dhe të shërbimeve nga ana e qeverisë:

- a) *rënia e prodhimit të sektorit privat si rrjedhojë i përdorimit të burimeve nga ana e qeverisë;*
- b) *kostoja e përshpërthimit të taksave;*
- c) *përfitimi i fshesur nga shkëmbimet e detyruara forcërisht nga qeveria.*

Së pari, humbja e produktit të sektorit privat që mund të ishte prodhuar me ato burime që tani përdoren për sigurimin e të mirave të ofnuara nga qeveria. Burimet që shkojnë për mbrojtjen policore: raketat, autostadat, asimin, kujdesin shëndetësor ose për çdo "produkt" tjetër qeveritar kanë një përdorim të gjatë. Nëse nuk kanë rezultuar të mira materiale prodhuese të ofruara nëpërmjet sektorit publik, do të ishin të pranishme në sektorin privat. Vëreni që kjo kosto ndeshet pavarësisht nga fakti nëse mallrat e sektorit publik

financohen nga taksat aktuale, nga rritja në borxhin e shtetit apo nga prerja e parase. Ajo vetëm mund të zvogëlohet nga ulja e përmasave të blerjeve të qeverisë.

Së dyti, është kostoja e burimeve të përdorura për të mbledhur taksat dhe për të përputhur ato me legjislacionin në përgjithësi. Të ardhurat nga taksat duhen të përgatiten dhe të monitorohen; ligjet e taksave duhet të zbatohen. Burimet e përdorura për këto qëllime janë të pavlefshme për prodhimin e të mirave të tjera, si në sektorin publik, ashtu dhe në atë privat. Në Shtetet e Bashkuara studimet tregojnë se bizneseve dhe individëve u duhen rreth 5.5 miliardë orë punë - që është e barabartë me 2 750 mijë punëtorë me kohë të plotë - çdo vit vetëm për të përfunduar punë me letrat e tatimeve. Kjo kosto e përshpërthimit të shton rreth 15 centë çdo dollari të të ardhurave nga taksat e mbledhura nga qeveria.

Së treti, gjithashtu ka një kosto "plus" për shkak të përgjellimeve të përmeneve që vijnë nga taksat (dhe humarja). Si rrjedhojë e taksave, disa shkëmbime të ndërsjella me leverdi mund të kthehen pa përfundim dhe në këtë mënyrë ata do të lihen pas dore. Lënia mënjane e këtyre përfitimave potenciale do të sjellë një kosto në ekonomi. Në rastet e tjera taksat mund t'i bëjnë individët që t'i kushtojnë më shumë kohë veprimtarisë së lirë apo veprimtarive që nuk lidhen me tregun. Kjo gjithashtu do të ulë prodhimin. Përpe disa taksa të tjera do të bëjnë që njerëzit të angazhohen në veprimtari të shmanגיעve të taksave jo produktive, të cilat do të sjellin një kosto shtesë në ekonomi.

Prandaj blerjet e qeverisë kushtojnë në mënyrë të ndjeshme më shumë se fatura e taksës apo niveli i shpenzimeve. Këto kosto duhet të merren parasysh gjatë analizimit të përpjesësive të programeve të qeverisë.

Gjithashtu është e rëndësishme të dihet se politikanët do të përipiqen të fshehin koston e qeverisë. Udhëheqësi republikan i Senatit, Robert Dole, ka thënë: "Taksimi është si të rrjepësh patën, është arti i marrjes së numrit më të madh të puplave me gëgatijen më të vogël." Tërheqja politike e deficitit të buxheut, krijimit të parase dhe taksave jo të drejtpërdrejta të ndryshme rrjedh nga dëshira e politikanëve për të fshehur koston e programeve të qeverisë.

Hamendjet në lidhje me taksat e bizneseve janë mjaft të përhapura. Politikanët flasin shpesh për të vendosur taksë mbi bizneset, duke menduar se një pjesë e peshës së taksës kalohet nga individit të bizneset. Shkurt dhe qartë: taksë mbi bizneset, si çdo lloj takse tjetër, paguhet nga individit. Një korporatë apo firmë biznesi mund të plotësojë çekun për qeverinë, por nuk paguan taksat. Firma nuk bën gjë tjetër veçse mbledh paratë nga dikush tjetër - konsumatorët, punonjësit apo aksionerët e tij - dhe i transferon ato te qeveria. Mund të jetë një retorikë e mirë politike të flasësh për taksat të biznesit, por fakti është se taksat dhe të gjitha koston e tjera të qeverisë janë të paguara nga qytetarët.

4. Grupe të caktuara interesash do ta përdorin procesin politik demokratik për të mashtruar taksapaguesit dhe konsumatorët, përmes rasteve kur janë të kufizuar nga ligjet kushtetuese

Kur politika publike është e kufizuar brenda kufirit të saj, qeveria mund të kontribuojë më shumë në zhvillimin ekonomik. Sidoqoftë, kjo do të kërkojë më tepër se rregullat e shumicës, si dhe zgjedhjen popullore të ligjvënësve.

Fatkeqësisht, zyrtarët e zgjedhur në mënyrë demokratike shpesh mund të përfillojnë duke mbështetur politika që mbështesin grupe të caktuara interesash në kurriz të publikut të gjerë. Përfytyroni një politikë që sjell përfillime të rëndësishme personale për anëtarët e një grupi, për shembull, interesat industriale, anëtarët e një sindkate ose fermerët, në kurriz të interesave të gjera të taksapaguesve dhe konsumatorëve. Ndërkohë, ka shumë njëzë të grupeve të interesave të ndryshme, ku përfillimi i tyre personal është shumë i madh. Nga ana tjetër, ndërsa njëzëzit e dëmshur janë të shumtë, kostoja që bie mbi secilin, është e vogël dhe burimi i koston shpesh është i vështirë për t'u identifikuar.

Për lëshimet e këtij lloji është e lehtë të vëresh pse politikanët shpesh përkrahin grupe të caktuara interesash. Megjënëse mundësia personale e anëtarëve të grupit të

interesave është i ndjeshëm, ata kanë një nxitës shumë të fortë për të formuar aleanca dhe për t'i lënë kandidatët dhe ligjvënist të njohin se si ndihen rreth çështjes. Shumë nga anëtarët e grupit të interesave do t'i kushtëzojnë të dyja, si votën e tyre, ashtu dhe përkrahjen pothuajse në mënyrë ekskluzive, bazuar se kjo një politikan qëndron në çështjet e rëndësishë së veçantë për to. Nga ana tjetër, meqenëse një çështje e interesit të veçantë ushtron vetëm ndikim personal të vogël te votuesit e tjerë, masa e votuesve shpesh do të jetë e paimformuar dhe në përgjithësi kujdesen pak për një çështje të tillë.

Nëse jeni politikanë në kërkim të votës, çfarë do të bëni? Është e qartë: pak përfuqime do të nxirren nga përkrahja e interesave të shumicës së paimformuar dhe të panterësuar, por përkrahësit energjikë, punëtorët e fushatës dhe çështje më e rëndësishmja kontributet e fushatës, mund të nxirren nga përkrahja e politikave të mbështetura nga interesat e veçanta. Në periudhën e politikës së medias ka një trysni të fortë ndaj politikanëve për të përkrahur interesa të veçanta, për t'i mundur ata në fondet e fushatës dhe për të përdorur kontributet për të bërë të njohur imazhin e një kandidati pozitiv në programet televizive. Politikanët që nuk dëshirojnë të luajnë këtë lojë - ata të cilët nuk dëshirojnë të përdorin thesarin e shtetit për mbështetjen e grupeve të caktuara, të mikroorganizuar, në shkëmbin të përkrahjes politike - janë seriozisht të pafavorizuar. Duke pasur parasysh rregullat aktuale, politikanët janë thuhajse të udhëhequr nga një dorë e padukshme në pasqyrimin e pikepamjeve të grupeve të interesave të veçanta, edhe pse kjo shpesh çon në politika të shpërdoruar.

Vija ndarëse është fare e qartë: qeveria, përfaqësuese e bazuar kryesisht në rregullin e shumicës, nuk merr përsipër si duhet çështje të interesave të veçanta. Pritja e procestit

politik të pakufizuar për të favorizuar grupet e mikroorganizuar ndihmon në shpjegimin e pranisë së shumë programeve që zvogëlojnë përmasën e fondit ekonomik. Për shembull, le të marrim rastin e afërsisht 30 mijë fermerëve të orizit në Shtetet e Bashkuara. Në thelb, qeveria i garanton pritësit e orizit me një çmim mbi atë të tregut për orizin, duke i paguar ata për të prodhuar më pak, në mënyrë që çmimi i lartë artificial të mbahet. Programi ul prodhimin, ngre çmimet e orizit dhe sjell taksa më të larta. Megjithatë Kongresi vazhdon ta përkrah programin. Fermerët e orizit përfitojnë më shumë se 800 milionë USD në të ardhurat bruto, afërsisht 25 mijë USD për çdo fermë orizi. Më shumë se 60 për qind e këtyre subvencioneve shkojnë te fermerët e orizit, duke marrë pagesa prej 50 mijë USD apo më shumë.

Duke pasur një potencial të madh ekonomik, është plotësisht e kuptueshme që këta fermerë të përdorin votën e tyre, kontributet dhe influencat politike për të ndihmuar politikanët që përkrahin interesat e tyre. Në të kundërt, nuk do të ishte normale për votuesit mesatarë që t'i jepnin kësaj çështjeje çfarëdolloj peshe domethënëse kur vendosin se për kë do të votojnë. Në fakt, shumica e amerikanëve nuk janë në dijeni se paguajnë rreth 4 USD më shumë në vit për të ndihmuar pritësit e orizit, që pjesa më e madhe përfundon te fermerët e pasur. Si rrjedhojë, politikanët në përgjithësi mund të përfitojnë nga vazhdimësia e përkrahjes së fermerëve të orizit, edhe pse programi i subvencionimit humbet burimet dhe zvogëlon pasurinë e vendit.

Mashtimet ndaj taksapaguesve dhe konsumatorëve, me qëllim për t'u siguruar përfuqime blloqeve votuese aktive dhe politike të evidentuara, janë bërë biznesi parësor i politikës moderne. Taksapaguesit dhe konsumatorët shpenzojnë afërsisht

20 miliardë USD në vit për të përkrahur programet e dritërave, pambukut, kikirikut, leshtit dhe prodhimeve të qumështit, që kanë të njëjtën strukturë me atë të programit të orizit. Fuga politike e interesave të veganta shpjegon gjithashtu pranimin e tarifave dhe kuotave në hekur, këpuçë, tekstil dhe shumë produkte të tjera. Aktet që ligjëtojnë që nafta e Alaskës të transportohet nga industria detare amerikane, e cila ka një kosto të lartë, pasqyrojnë grupimin politik të industrisë dhe jo efikasitetin e saj ekonomike: projektet e vadtjes me fonde nga Qeveria federale, të drejtat e mbijeljeve bujqësore të subvencionuara, subvencionet ndaj aeroporteve - lista vazhdon në mënyrë të pafund. Secila nga këto politika i ka rrënjët në efektin e interesit të vegantë dhe jo në doktrinën e ekonomisë së shëndetshme. Ndërkohë që secili nga këto programe në mënyrë individuale vendos vetën një pengesë të vogël mbi ekonominë tonë, në tërësi ato dëmtojnë buxhetin e shtetit, humbasin buqetët dhe ulin standardin e jetesës së amerikaneve.

Hartuesit e Kushtetutës së Shteteve të Bashkuara ishin në dijeni të kësaj të mete të politikës demokratike (grupet e interesave i quanin "fraksione"). Kushtetuta u përpoq të kufizonte presionin nga fraksionet në nenin 1, paragrafi 8, që specifikon se Kongresi është për të vendosur vetëm taksa uniforme për programet që nxisin mbrojtjen e të gjithëve dhe mirëqenien e përgjithshme. Ky paragraf është formuluar për të ndaluar përdorimin e të ardhurave nga taksat e përgjithshme për t'u siguruar përfutje në grupet e popullatës. Megjithatë, vendimet e gjykatës dhe aktet legjislative në vite kanë mënjënuar dhe shtrembëruar kuptimin e tij. Prandaj, siç përmendet aktualisht, Kushtetuta nuk është më në gjendje të kufizojë fuqinë politike të grupeve të interesave të veganta të mirëorganizuara.

5. Ligjvënësit do të krijojnë deficite buxhetore, që shpesh janë të dëmshme për ekonominë, përveç rasteve kur janë të kufizuar nga ligjet kushtetuese

Kur shpenzimet e një qeverie i tejkalojnë të ardhurat, rezultati është një deficit buxhetor. Me 1992 deficitin buxhetor federal i Shteteve të Bashkuara ishte 295 miliardë USD. Në përgjithësi qeveritë emetojnë bono, të cilat fitojnë interesa për të financuar deficitin buxhetor të tyre. Në fund të vitit 1992 Thesari i Shteteve të Bashkuara kishte rreth 4.1 trilionë USD të bonove të emetuara. Këto detyrime shpesh paraqiten si *borxh kombëtar*. Kur shteti përballët me një deficit buxhetor, borxhi kombëtar rritet.

Deficit i shpenzimeve është kthyer në mënyrë jetese për qeveritë moderne. Gjatë viteve shatërdhjetë dhe tetëdhjetë qeveritë qendrore të secilit prej vendeve industriale në mënyrë të vazhdueshme u përballën me deficite buxhetore. Si rrjedhojë, deficitet rritën borxhin kombëtar. Siç mund të shihet, borxhi kombëtar neto i Shteteve të Bashkuara, si një përqindje e prodhimit të brendshëm bruto (PBB-së) është rritur që nga 1973. Buxhimi i deficitit është vërtet një mister. Ligjvënësit pëlqejnë të shpenzojnë para në programe për të kënaqur

votuesit e tyre. Nga ana tjetër, nuk pëlqejnë që të vendosen taksa, pasi ato përbëjnë një kosto të dukshme për votuesit. Borxhi është një tjetër alternativë për taksat aktuale, ai shtyn *koston e dukshme* të qeverisë në të ardhmen.

C'ndikim ka financimi nëpërmjet borxheve në ekonomi? A i dëmtojnë deficitet brezat e ardhshëm? Disa argumentojnë se financimi nëpërmjet borxheve na lejon të organizojmë një festë sot dhe t'u dërgojmë faturat stërnipave tanë. Fare qartë, kjo pikëpamje e mbivlerëson këtë rast. Aftësia e borxhit për të zhvendosur koston e qeverisë në të ardhmen është e kufizuar. Në Shtetet e Bashkuara shumica e borxheve të shtetit kanë për t'u paguar nga vetë amerikanët. Amerikanët duhet të paguajnë taksa më të larta për të përmbyshur pagesat me interes në borxhin kombëtar. Megjithëse në të njëjtën kohë shumica e të ardhurave me interes do të përftoheshin nga amerikanët. Prandaj, në rastin e borxheve të brendshme, fëmijët dhe fëmijët e fëmijëve tanë do të paguajnë taksat për t'i shërbyer borxhit dhe për të marrë pagesa me interes.

Kur të ekzistojnë burimet aktuale për të prodhuar shërbime qeveritare, këto burime nuk do të jenë të pranishme për të prodhuar gjëra të tjera. Kjo do të jetë e vërtetë, pavarësisht nga fakti nëse qeveritë i financojnë këto shërbime me borxhe apo me taksa. Për shembull, kur qeveria ndërton një autostradë, ajo shpall burimet me përdorime alternative nga sektori privat. Prodhimi aktual i mallrave për konsum dhe investimet private do të bien si rrjedhojë e përdorimit të këtyre burimeve nga ana e qeverisë. Kjo kosto ndeshet në të tashmen; financimi nëpërmjet borxheve nuk mund ta shtyjë atë në të ardhmen.

A do të thotë kjo se ka pak shqasje për t'u interesuar rreth një ndikimi të kundërt të deficitit në brezat e ardhshëm?

Nuk është e thënë. Financimi me borxhe ndikon te brezat e ardhshëm së pari nëpërmjet ndikimit të mundshëm të tij mbi kushtet dhe formimin e kapitalit. Nëse brezi aktual u lë shumë fabrika, makineri, shtëpi dhe asete të tjera produktive fëmijëve të tij, fuqia prodhuese e brezit të ardhshëm do të jetë e lartë. Nga ana tjetër, nëse më pak asete produktive (dhe më shumë bono thesar), i kalojnë brezit tjetër, kapaciteti prodhues i tyre do të bjerë. Prandaj masa e vërtetë se si borxhi i shtetit ndikon te brezat e ardhshëm përfshin dijen e ndikimit të tij në formimin e kapitalit.

Shumë ekonomistë besojnë se huazimet e shtetit për të financuar një deficit tritën normën e interesit. Këto norma interesash më të larta do t'i largojnë investimet private. Nëse shteti përdor fondet e huazuara për investime, investimet shpesh të qeverisë do të ndihmojnë për të baraspeshuar uljen në investimet private. Por në përgjithësi nuk ndodh kështu. Shumica e shpenzimeve të shtetit në vendet industriale kanalizohet në kalimin e të ardhurave, subvencioneve të biznesit dhe gjëra të tjera të cilat u sigurojnë përfitime të menjëhershme grupeve të organizuara. Prandaj deficitit buxhetor përfshijë në mënyrë të sigurt uljen e gjendjes së kapitalit (veçla, makineri dhe fabrika), të predispozuar për brezin e ardhshëm. Si rrjedhojë, rendimenti dhe pagat e punëtorëve do të jenë më të ulëta sesa do të ishin në rastin e mungesës së deficitit.

Nëse deficitet nuk kontrollohen, a mund të shkaktojnë ato një kolaps ekonomik? Duke marrë në konsideratë këtë pikëpamje është e rëndësishme të dimë se huaja është një metodë standarde për të bërë biznes. Shumë korporata të mëdha dhe firmat prurëse në mënyrë të vazhdueshme kanë borxhe të pa shlyera. Sa kohë që të ardhurat neto të një

firme biznesi janë relativisht më të mëdha se detyrimi i saj i interesit, borxhet e pashlyera përbëjnë jo shumë problem. Kështu ndodh me Qeverinë federale. Përdërisa njerëzit vazhdojnë të kenë besim, ajo mund të rrisë të ardhurat e domosdoshme nga taksat për të përbushur detyrimet e borxhit, pra nuk do të shqetësohet për financimin dhe rifinancimin e borxheve të pashlyera.

Prandaj çelësi i vlefshmërisë së kreditit janë të ardhurat e parashikuara për të ardhmen në raport me detyrimin e interesit. Kjo është e vërtetë për individët, bizneset private dhe qeveritë. Çfarë po ndodh me vlefshmërinë e kredisë të Qeverisë federale të Shteteve të Bashkuara? Në fundin e viteve dyzet rreth 10 për qind e të ardhurave federale të Shteteve të Bashkuara shkuan për të paguar interesin e borxhit kombëtar. Kostot neto të interesit ishin afërsisht 7 për qind të të ardhurave federale gjatë gjithë periudhës 1951-1974. Që nga ajo kohë kostot e interesit, si pjesë e të ardhurave federale, janë rritur, duke u ngjitur në 14 për qind më 1983 dhe 17 për qind në 1991.

Kjo është një pritje e cila nuk mund të vazhdojë, së paku, jo pa pasoja serioze. Nëse kostot vazhdojnë të rriten relativisht nga të ardhurat federale, njerëzit do të kenë më tepër frikë dhe qeveria mund të zgjedhë prirjen e parasë në përpjekje për t'u shpëtuar detyrimeve të saj të huave. Nëse kjo do të ndodhë, frika e rritjes së shpejtë të sasisë së parasë dhe inflacioni do të rritin normat e interesit dhe madje do të vështirësojnë punën e qeverisë për të përbushur detyrimet e borxheve. Megjithatë jo e shpeshtë, frika e inflacionit në mënyrë serioze mund të çrregullojë tregun e kapitalit atëgjatë jo vetëm për Qeverinë federale, por dhe për huamarrësit. Dhe nëse Qeveria ka zgjedhur prirjen e parasë për të paguar

borxhet e saj, rezultati do të jetë një hiperinflacion dhe një kolaps në sistemin e këmbimit. Ekonomia kështu do të dëmtohet më keq.

Në disa vende borxhet e tepërta kanë çuar në kriza financiare. Ekonomitë e vendeve të ndryshme, duke përfshirë Bolivinë, Argjentinën, Kilin, Brazilin dhe Izraelin, janë shkatërruar vitet e fundit nga borxhet e tepërta, prejta e parasë vazhdon të rritet më shpejt se të ardhurat, fare qartë Shtetet e Bashkuara nuk do ta përballojnë më një ngjarje të tillë. Çfarë duhet të bëhet? Problemi i deficitit është një problem i strukturës politike. Shpenzimi i deficitit është një rezultat i natyrshëm i politikave demokratike të pakufizuara. Huamarrja lejohet politikantët t'u ofrojnë votuesve përfutime të menjëhershme pa qenë nevoja të vendoset një kosto paralele e dukshme në formën e taksave më të larta apo të gjohare të përdoruesve. Nëse janë të pakufizuar nga rregullat politikanët do të përdornin deficitet për të fshehur pjesërisht koston e programeve të tyre nga votuesit.

Procesi politik i pakufizuar luhet në duart e grupeve të interesave të miorganizuara dhe nxit shpenzimet e qeverisë për patronazhe politike. Secili përfaqësues ka nga një nxitës të fortë për të luftuar ashpër për shpenzimet përfutuese për veten dhe votuesit e tij dhe pak nxitës për të kundërshtuar shpenzimet nga të tjerët. Një ligjvënës i cili është një "zbulues" i shpenzimeve, do të shkaktojë vërganë për rrethet e tyre. Ç'është më rëndësishmja, përfutimet (për shembull, reduktimi i taksave dhe ulja e normave të interesit), nga uljet e shpenzimeve dhe e

deficitit do të shpërndahen në sasi të vogla midis votuesve në të gjitha rrethet. Prandaj votuesit e ligjvënësve do të përfitojnë një pjesë të vogël të këtyre përfitimeve.

Kjo është një lloj sikur 535 familje të hanë darkë në restorant, duke ditur se pas ushqimit secili do të marrë një fature prej 1/535-tën pjesë të koston. Asnjë familje nuk është e detyruar të porosisë më pak, pasi kufizimet e tyre do të ushtrtojnë pak ndikim në faturen e përgjithshme. Pse të mos porositet gaforre për një person me oreks të madh, një shishqebaq, kërmill dhe një pjesë e madhe keku për embelësitë? Mbi të gjitha, shpenzimet shtesë do të kontribuojnë vetëm pak qindarka të çdo pjesë e familjes në faturen e përgjithshme. Megjithatë, kur secili ndjek këtë rrugë veprimi, shumë artikuj që vëjnë më pak se kostoja e tyre, do të blihen.

Kështu ndodh edhe me vendimmarrjen në kongres. Përfaqësuesit kanë një nxitës të fortë për të përkrahur programet që janë ndihmëse në rrethet e tyre, në veçanti kur çdonjëri arrin të kuptojë se ligjvënësit e tjerë po veprojnë në këtë mënyrë. Në mënyrë të ngjashme, ata kanë një nxitës të fortë për të fshehur koston e programeve të qeverisë nga votuesit. Duke pasur këtë strukturë nxitësisht, deficitet buxhetore të mëdha janë ngjarjet e parashikuara.

Do ta risë apo do ta zvogëlojë një taksë deficitin buxhetor? Për shembull, një taksë prej 50 miliardë USD do ta risë apo do ta zvogëlojë deficitin buxhetor të Shteteve të Bashkuara? Përgjigja është pothuajse "jo". Një studim i vitit 1991, përgatitur nga Komiteti i Përbashkët Ekonomik i Kongresit, zbuloi se që nga viti 1947 çdo dollar i siguruar nga të ardhurat tatimore sillte rritje në shpenzime prej 1.59 USD. Prandaj të ardhurat shtesë çuan në rritje edhe më të mëdha të shpenzimeve. Më 1982 Presidenti Regan ra dakord

për një rritje të taksave, nëse Kongresi do të ulte shpenzimet. Taksat u rritën, por ulja e shpenzimeve dështoi. Ish-Presidenti Bush ra në të njëjtën kurth me marrëveshjen e turpshme për buxhetin e vitit 1990. Edhe një herë taksat u rritën më shumë nga ç'ishin parashikuar dhe deficit i buxheut u rrit. Duke pasur strukturën politike aktuale, nuk ka shumë arsye për të besuar se taksat e larta ulin deficitin. Kongresi do të shpenzojë çdo dollar që mund të marrë në duart e tij, plus disa qindra miliarda më shumë.

Nëse me të vërtetë duam të bëjmë diçka rreth deficitit, na duhet të modifikojmë strukturën politike. Rregullat duhet të ndryshojnë, kështu që do të jetë shumë e vështirë për politikanët të shpenzojnë më shumë, se ata janë të gatshëm të paguajnë. Kametoda të ndryshme se si mund të realizohet kjo. Kushtetuta mund të ndryshojë për t'i kërkuar Qeverisë federale të baraspeshojë buxhetin e saj, ashtu siç kërkohet nga shumica e qeverive për buxhetet e tyre. Por një amendament kushtetues, që kërkon miratim prej dy të tretat apo tri të katërtat nga të dyja dhomat për propozimet lidhur me shpenzimet dhe rritjen e fuqisë humanitare të Qeverisë federale, duhet të kërkohet. Shpenzimet e këtij viti mund të kufizohen në nivelin e të ardhurave të vitit të kaluar. Ndryshimet e propozuara në akte të këtij lloji do ta bëjnë më të vështirë për ligjvënësit shpenzimin, derisa janë të gatshëm të tatojnë apo detyrojnë financiansit për shërbimet e shtetit. Ndryshime në akte të tilla do të ngrijnë kufizimet e buxheut të shtetit, do të zvogëlojnë fuqinë e interesave të veçanta dhe do të demoralizojnë politikanët e financimeve për qëllime politike. Gjithashtu do t'i detyrojnë ligjvënësit të marrin parasysh më me kujdes koston e programeve të qeverisë. Kjo sigurisht do të rezultojë në një përmirësim në efektivitetin e koston së qeverisë.

6. Kur qeveria përfshihet plotësisht në përpjekjet për të ndihmuar disa njerëz në dëm të disa të tjerëve, burimet do t'i shmangen prodhimit drejt "vjedhjes". Zhvillimi ekonomik do të ngadalësohet

Eshtë synimi i politikës - që shpesh bëhet objektivi i saj - që të nxjerrë të ardhura nga taksapaguesit pa shpënë shqetësime dhe t'i shpërndajë këto të ardhura mes mënyrës të pamundur në një mënyrë të tillë që të sigurojë mbledhje maksimale në zgjedhje. Politika të tilla përfaqësojnë artin e mashtrimit të pëllëguar ose më saktë, si të mashtruar pa mundur të të keqin.

(James R. Schlesinger, Sekretar i Mbrojtjes, 1973-1975)

Ka dy mënyra se si individët mund të krijojnë pasurinë: a) nëpërmjet prodhimit; b) nëpërmjet vjedhjes. Njerëzit mund të sigurojnë të ardhura duke prodhuar të mira (ose shërbime) dhe duke i shkëmbyer ato për të marrë të ardhura. Kjo metodë e sigurimit të të ardhurave ndihmon partnerët tregtarë dhe trit pasurinë e shoqërisë. Por shpesh rregullat i lejojnë njerëzit që të sigurojnë të ardhura duke "vjedhur" atë që të tjerët kanë prodhuar. Kjo metodë jo vetëm nuk arin të gjenerojë të ardhura shpesh (fitimi i njerit është

humbla e tjetrit), por gjithashtu ajo konsumon burimet dhe, për rrjedhojë, zvogëlon pasurinë e shoqërisë.

Qeveritë nxijnë zhvillimin ekonomik vetëm kur ato nxijnë veprimtarinë prodhuese dhe pengojnë "vjedhjen". Kjo mund të arrihet më mirë nga një qeveri që vepron si forcë asnjëse, duke mbrojtur të drejtat e pronës dhe zbatimin e marrëveshjeve. Kur ligji i plotë i tokës e bën të vështirë marrjen e pasurisë së tjetrit, atëherë pak burime do të vëdhen.

Në botën moderne vetë qeveria përdoret si agjent për "vjedhje". Sasia e burimeve drejtuar në klanë, fushata politike dhe forma të tjera të "kërkimit të favoreve" nga qeveria do jetë në përpjesëtim të drejtë me lehtësinë me të cilën procesi politik mund të përdoret për përfutime personale (interesa grupesh) në kurriz të të tjerëve. Kur një qeveri dëshon të shpërndajë koston e projekteve të sektorit publik (nëpërmjet pagesave nga ana e përdoruesve, për shembull), apo kur përfshihet njëjtë në aktivitetet e transferimit të të ardhurave, njerëzit do të shpenzojnë më shumë kohë duke u organizuar dhe përkatshur politikanët dhe më pak kohë në prodhimin e mallrave dhe shërbimeve.

Nga ana tjetër, burimet që do të përdoren për krijimin e pasurisë dhe krijimin e të ardhurave, keqpërdoren duke luftuar për disa copëza të një fondi ekonomik të ndryshueshëm.

Në këtë fushë të pakufizuar të shtetit, kalimi i të ardhurave nga taksapaguesit të grupet e mirëorganizuara dhe blloqet votuese janë bërë qëshijet e diçës së politikës moderne në vendet e industrializuara të Amerikës së Veriut dhe Evropës Perëndimore. Përpjesëtimet konkurruese u kalojnë politikanëve, të cilët mund të zbulojnë se si merren të ardhurat në një mënyrë më pak të dhunshme dhe më pas të përdorin fondet për të favorizuar grupe që dëshirojnë

të ofrojnë shumicën e votave në këmbim të transferave. Aktivitetet joprodhuese dhe në kërkim të favoreve janë një zhvillim normal i demokracisë së pakufizuar. Sa kohë që qeveritë demokratike do të vazhdojnë të jenë të kufizuara nga kushtetuta, politikanët do të vazhdojnë të dekretojnë programe që i keqpërdorin burimet dhe ulin standardin e përgjithshëm të jetesës.

7. Kostoja e transferave shtetërore do të jetë shumë më e madhe se fitimi neto i përfituesve

Kur në mesin e viteve gjashtëdhjetë u deklarua lufta kundër varfërisë, u besua gjerësisht se varfëria mund të zhdukej vetëm nëse amerikanët do të ishin të gatshëm të kalonin një pjesë të vogël të të ardhurave tek anëtarët me më pak fat të shoqërisë. Ata genë të gatshëm, kështu që programet e shpërndarjes së të ardhurave u shtrinë gjerësisht. Si një përpjesëtim i të ardhurave personale, shpërndarjet tek të varfrit, për shëmbull, ndihmë familjeve me shumë fëmijë, bazat e ushqimit dhe ndihma mjekësore, u dyfishuan gjatë periudhës 1965-1975. Që nga viti 1975 përqindja e të ardhurave të shpërndara në formën e ndihmave janë ruajtur në një nivel më të lartë.

Megjithatë rezultatet ishin mjaft të ndryshme nga çfarë prishte shumica e njerëzve. Pas Luftës së Dytë Botërore, pas rënies për dy dekada rreshit, norma e varfërisë së të rriturve në fundin e viteve gjashtëdhjetë filloi të zmahohet menjëherë pas shtrirjes së ndihmave. Njëzet e pesë vjet pas fillimit të luftës kundër varfërisë, norma e varfërisë së të rriturve ishte disi më e lartë në vitin 1990 sesa në vitin

1965. Norma e vartësisë u rrit, megjithëse të ardhurat, të përshatatura ndaj inflacionit dhe rritjes së popullsisë, u rritën më shumë se 50 për qind midis viteve 1965 dhe 1990.

Pse nuk rezultoi më efektive shpërndarja e të ardhurave? Analizat ekonomike tregojnë se joefektiviteti i tyre pasqyron theksin e përgjithshme: "Është e vështirë të shpërndash të ardhurat te një grup, në mënyrë që të përmirësoh mirëqenien e tyre afatgjatë". Përsën kjo thënie pasqyron efektet anësore të shpërndarjeve. Tre faktorë kryesorë kërcënojnë efektivitetin e shpërndarjes së të ardhurave:

Së pari, një rritje në malthësinë e sektorit të shpërndarjes do të rritë koston e shpërndarjes. Të ardhurat nuk janë "fruta të rena nga qelli". As dhe të ardhurat kombëtare nuk janë "kek ekonomik i pjekur" nga qeveria në mënyrë të tillë që copëzat e përmasave të ndryshme të mund të shërbejnë të ngrohta tek të gjithë njerëzit. Përkundrazi, të ardhurat janë diçka që njerëzit i prodhojnë dhe i fitojnë. Ato fitohen nga individët që u ofrojnë mallra dhe shërbime të tjerëve për çka këta të fundit janë të gatshëm të paguajnë.

Politikat e taksave dhe të shpërndarjeve ndikojnë në mënyrë të kundërt mbi nxitësit e taksapaguesve dhe të përfutësve të ndihmave për të fituar. Ndërsa taksat për të financuar rritjet e transferave shohën, taksapaguesit janë më pak të shtyrë për të prodhuar, për të fituar dhe më shumë të nxitur për të investuar në veprimtari jo të dobishme të patatueshme. Në mënyrë të ngjashme, meqenëse përfutimet nga shpërndarjet përcaktojnë uljen kur të ardhurat e një përfutësi rriten, përfutësi do të ketë më pak nxitës për të fituar, meqenëse të ardhurat neto do të rriten vetëm me një shkallë - dhe në shumë raste vetëm me një shkallë të ulët - të fitimeve shtesë. Prandaj as taksapaguesi, as përfutësi e ndihmave nuk

do të prodhojnë dhe fitojnë aq sa ata kërkojnë në mungesë të programit të ndihmës. Për më tepër, rishpërndarja e të ardhurave nga politika do t'i motivojë njerëzit të shpenzojnë më shumë kohë duke u marrë me politikë dhe më pak kohë duke prodhuar. Të gjithë këta faktorë do të ngadalësojnë rritjen ekonomike, e cila do të synojë të ulë mirëqenien e përfutësve të ardhshëm, si dhe qytetarëve të tjerë.

Së dyti, konkurrenca për ndihma do të përbyjë shumicën e fitimeve gjatëgjatë të përfutësve. Në një botë ku burimet janë të malla, qeveritë duhet të krijojnë një kriter për shpërndarjen e të ardhurave dhe favoreve të tjera. Nëse nuk veprohet kështu, transferatat do të dëmtojnë buxhectin. Në përgjithësi qeveria duhet t'i kërkojë një përfutësi të ndihmave të zotërojnë diçka, të bëjë diçka ose të jetë diçka. Megjithatë, në kohën kur formulohet një kriter, njerëzit do të modifikojnë sjelljet e tyre për t'u zgjedhur për parë "falas" apo favore shpirtërore të tjera të këtij lloji. Kur veprojnë kështu, fitimet e tyre neto nga transferimet bien.

Shembulli i mëposhtëm e ilustron këtë pikë. Le të supozojmë se qeveria ka vendosur t'u japë një letër me vlerë prej 50 USD midis orës 9.00 dhe 17.00 të gjithë personave që dëshirojnë të presin në radhë në sportelin e Theasrit të Shteteve të Bashkuara. Radhat e gjata do të shfaqen. Sa të gjata? Sa kohë njerëzit dëshirojnë të marrin nga koha e pushimit të tyre dhe e veprimtarive prodhuese të tyre? Një person koha e të cilit vlen 5 USD ora, do të jetë i gatshëm të harxhojë 10 orë duke pritur në radhë për 50 USD. Të tjerët, koha të cilëve vlen më pak, le të themi 3 apo 4 USD për orë, do të shohin se çfarë duhet të bëjnë për të marrë ndihmën, duke konsumuar shumë nga vlera e tij.

Ky shembull i thjeshtë ilustron arsyen pse përfutësit e parashikuar të programeve të ndihmave nuk ndihmohen

shumë. Kur përfuturse u kërkohet të bëjnë diçka, për shembull, plotësimi i formularëve, marrja e një provimi, të kontribuojnë në fushatat politike, ose të evidentojnë diçka, si pritja në radhë, grupi i zyrtarëve shtetëror, durimi i vonesave etj., me qëllimin për t'u kualifikuar për një ndihmë, një pjesë e madhe e futimeve të tyre të mundshme do të humbasin, pasi kërkojnë përmbytshjen e kriterëve kualifikuese. Në mënyrë të ngjashme, kur përfutresit duhet të zotërojnë diçka, për shembull, tokë me një sipërfaqe të mjaftueshme për rritjen e grurit apo një licencë për të punuar me taksë, apo për t'u shitur një produkt të huajve, për të përfutur një subvencion, një rezultat do të konkurojnë me grimin e aseteve të nevojshme për t'u kualifikuar për një subvencion, derisa grimi më i lartë i aseteve të mbulojë vlerën e subvencionit. Në secilin rast, përfutresit e mundshëm do të konkurojnë për të përmbytshur kriterin, derisa të shpërndajnë gjërësisht vlerën neto të transferimit. Si rezultat, fitimi neto i përfutresit do të jetë në përgjithësi më i ulët se sasia e pagesës së ndihmës. Kjo shpjegon pse programet e shpërndarjeve përgjithësisht kanë dështuar për të ngritur mbieqenien e përfutresve të tyre të parashikuar.

Sigurisht, ndryshimet e papritura në programet e shpërndarjeve mund të sjellin përfutime ose humbje të përkohshme për grupe të ndryshme. Pasi programi të jetë institucionalizuar, konkurrenca do të zhdukë veçanërisht fitimet e mëdha nga çfarëdolloj veprimtarie që rrit mundësinë e kualifikimit të ndonjërit për një favor shtetëror.

Se treti, programet që mbrojnë përfutresit e mundshëm kundër mjerimit, që vijnë nga vendimet e paarsyeshme të tyre, nxjerrin zgjedhjet, të cilat rritin mundësinë e mjerimit. Ndihmat bëjnë dy gjëra për përfutresit e mundshëm: a) i bëjnë pasojat e mjerimit më të lehta;

b) zvogëlojnë nxjerrjen e përfutresve të mundshëm të tyre që të ndërmarin hapa për të shmangur mjerimin.

Por këtu lind problemi se këto dy aspekte ushtrtojnë ndikime konfliktuale. Për shembull, subvencionet shtetërore për pagesat e sigurimeve në zonat e cikloneve do ta bëjnë më pak të kushuteshme për njërit vetëmbrojtjen nga humbjet ekonomike si pasojë e një fatkeqësie të tillë natyrore. Përdorimi i mbrojtjes është më i lirë, njërit motvohen të ndërtojnë në zonat e cikloneve. Si rezultat, nëse ndodh një ciklon, dëmtimi është më i madh sesa do të rezultonte pa mbrojtjen e subvencionuar nga shteti. Pagesat e papunësisë janë një shembull tjetër. Përfutimet e bëjnë më pak të kushuteshëm për një punëtor të papunë refuzimin e ofertave ekzistuese dhe kërkimin e një pune më të mirë. Si rrjedhim, punëtorët janë për një kohë më të gjatë në kërkim të punës dhe norma e papunësisë është më e lartë se ç'do të rezultonte në rastin e mosqenies së kësaj pagese.

Nëse subvencionon diçka, do të marrësh më shumë nga ky veprim. Ndihmat kundër varfërisë nuk janë përfutime nga ky rregull i përgjithshëm. Ndihmat ndaj të varfëve mbrojnë mënyrën e jetesës me një rrezikshmëri të lartë, për shembull: përdorimin e drogës, braktisjen e shkollave apo të vendeve të punës, lindjet nga nënat e vetme, ndarjet martesore dhe braktisjen e fëmijëve nga baballarët. Të gjitha këto zgjedhje përcaktojnë rritin numrin e njëzëve që janë të varfër. Këto efekte anësore nuk mund të jenë shumë të rëndësishme në periudha afatshkurtra. Megjithatë në periudha afatgjata pasojat negative të padëshiruara do të jenë shumë të egër. Për më tepër, ndihmat shtetërore kundër varfërisë zhvendosin përpjekjet humanitare private të ndërmarra nga familje, individë, institucione fetare apo

Megjithatë shumë njerëz besojnë gjithashtu se qeveritë mund të caktojnë industrinë, sigurojnë subvencione dhe investime të drejtpërdrejta në një mënyrë që do të përshpejtonë rritjen e ekonomisë. Sipas kësaj përkrahjeje, "planifikimi industrial" dhe "investimet në rritjen ekonomike të së ardhmes" mund të përmirësojnë rezultatet e tregut. Është e thjeshtë të shihet se kjo përkrahje është kaq tërheqëse. Sigurisht, është normale të planifikosh. A nuk janë zyrtarët dhe ekspertët e qeverisë më të mundshmit për të pasqyruar "mëqenien e përgjithshme" të njerëzve të sipërmarrjes së biznesit? A nuk do të jenë zyrtarët shtetërorë më pak të pangopur se bizneset private? Njerëzit që nuk e kuptojnë patrinin e "donës së padukshme", shpesh gjejnë argumente për nxitjen e planifikimit qendror. Sidoqoftë, ekonomia tregon se kjo është e gabuar. Ka katër arsye kryesore pse planifikimi i centralizuar pothuajse më shumë dënton sesa përmirëson:

Së pari, planifikimi i centralizuar mundohet të çelëndojë vetëm politikat për vendimet e tregut. Të mbajmë mend se qeveria nuk është aparat korigjues. Planifikuesit qendror të botës së vërtetë (dhe ligjvënësit, të cilët i drejtojnë ato), nuk janë një grup shenjtorësh humanistësh krijues. Në mënyrë të parashikueshme, subvencionet dhe fondet e investimeve të shpërndara nga planifikuesit do të ndikohen nga trajtimet politike.

Mendonise si ky proces punon, madje dhe kur vendimet merren në mënyrë demokratike. Shpenzimet duhet të miratohen nga legjislatura. Bizneset e ndryshme dhe interesat e sindikatave do të grupohen për fondet e investimeve dhe subvencionet që u sigurojnë përfitime. Ligjvënësit do të jenë vegancërisht të ndjeshëm kundrejt atyre që janë në një pozicë për të siguruar kontributet e fushatës dhe shpërndarjen e masave votuese kryesore. Krahënuar me firmat më të reja

të "ritjes", bizneset e ngritura më vonë kanë një përvojë më të madhe në kontributet politike, më tepër njohuri në teknikat e ngritjes së grupeve dhe një lidhje më të ngushtë me figurat politike të fuqishme. Ish-senatori William Proxmire ka thënë: "Përaja do të shkojë aty ku është forca politike." Në mënyrë të parashikueshme ngritja e procesit politik do të favorizojë firmat më të vjetra, edhe pse janë ekonomikisht më të dobëta se firmat më të reja të orientuara drejt rritjes. Për më tepër, kryetari i komisionit shpesh do të bllokojë programe të ndryshme, derisa ligjvënës të tjerë të pranojnë të përkrahin projekte "të patronazheve politike" të dobishme për përbërësit e tyre dhe grupeve të favorizuara të interesit. Vetëm një ëndërrues pa shpresë do të besojë se ky proces i politizuar do të çojë në më pak keqpërdorime, në më shumë krijim të pasurisë dhe në një shpërndarje më të mirë të fondeve të investimeve se tregjet.

Së dyti, ka gjithmonë arsye për të besuar se investitorët, duke rrethuar paratë e tyre, bëjnë zgjedhjet më të mira investuese sesa planifikuesit qendrorë, duke luajtur me paratë e takscadaveve. Të mbajmë mend se, nëse një investitor nxjerr fitime, ai duhet të zbulojë dhe të investojë në një projekt që rrit vlerën e burimeve. Nëse investitori gabon - nëse projekti i investimit del me humbje - ai do t'i përballojë pasojat në mënyrë të drejtpërdrejtë. Në të kundërt, lidhja midis zgjedhjes së projekteve produktive dhe pasurisë personale të planifikuesve qendrorë do të jetë e dobët. Edhe nëse një projekt është produktiv, fitimet personale të planifikuesit kanë të ngjarë të jenë mjaft modeste. Në mënyrë të ngjashme, nëse projekti është keqpërdorur - nëse pakeçon vlerën e burimeve - ky dështim do të ushtrojë një ndikim negativ mbi planifikuesit. Në fakt, ata mund të jenë dhe në gjendje të krijojnë përfitime

personale nga projektet e keqpërdorura, të cilat i kanalizojnë subvencionet dhe përfutimet e tjera drejt grupeve të fuqishme politike. Duke pasur këtë strukturë nxitësisht, nuk ka ndonjë shkak të besojmë se planifikuesit qendrorë do të kenë më shumë gjasa se investitorët privatë për të zbuluar dhe vepruar mbi projekte të cilat shtojnë pasurnë.

Se het, planifikuesit qendrorë mund dhe shpejt japin informacion të parakët. Duke ditur se planifikuesit janë një burim i fondere të investimeve dhe subvencioneve, menaxherët e ndërmarrjeve private dhe publike do të furnizojnë planifikuesit me informacion të njëanshëm dhe të pasaktë, të përgatitur për të zotëruar favoret qeveritare. Në mënyrë të parashkueshme, do të përpigjen t'i bindin planifikuesit që ndërmarrja apo industria e tyre po prodhon (apo mund të prodhojë), një produkt apo shërbim që është shumë i vlefshëm për publikun. Nëse ndërmarrjes së tyre i janë dhënë më shumë fonde, do të realizojnë materiale të mrekullueshme për mirëqenien e përgjithshme të shoqërisë. Nga ana tjetër, nëse favoret qeveritare nuk figurojnë, vendet e punës do të zihen dhe ekonomitë lokale do të pësojnë kolaps. Ndërkohë që planifikuesit mund ta dinë se këto pretendime janë të ekzagjeruara, informacioni i nevojshëm për t'i vlerësuar ato me kujdes mungon. Vëganërisht kjo do të jetë e vërtetë nëse furnizuesi është monopolist.

Se keatë, nuk ka asnjë mënyrë që planifikuesit qendrorë të mund të sigurojnë informacion të njëqifueshëm për të ndërtuar një plan kombëtar të harmonizuar. Në jetojmë në një botë të ndryshimeve dinamike. Përparimet teknologjike, produktet e reja, qetësia politike, kërkesat gjithnjë në ndryshim dhe ndryshueshmëria e kushteve klimatike janë duke modifikuar në mënyrë të vazhdueshme pamjafvueshmërinë relative e mallrave dhe burimeve. Asnjë autoritet qendror nuk do të jetë në gjendje të

ecë me këto ndryshime dhe t'u sigurojë drejtuesve të ndërmarrjeve lokale udhëzime të arsyeshme.

Tregjet regjistrujnë dhe sistemojnë informacionin që është gjerësisht i shpërndarë. Çnimet pasqyrojnë këtë informacion shumë të shpërndarë dhe e përdorin atë për të dërguar sinjalet te firmat e biznesit dhe ofruesit e burimeve. Në këmbim, këto sinjale të çmimeve u sigurojnë pronarëve të biznesit dhe të burimeve informacion të domosdoshëm për bashkërendimin e veprimeve të tyre dhe sjelljen e tyre në harmoni me kushtet e reja. Nuk është absolutisht e mundur që edhe një pjesëz e konsiderueshme e duhur, por e një informacioni gjerësisht të shpërndarë, t'i komunikohet në mënyrë të saktë çfarëdolloj individi apo agjencie të planifikimit të centralizuar.

Diapazoni aq i gjerë i dëshirave dhe shijere të njerëzve është shumë mbërpa konceptimit nga ndonjë agjenci e planifikimit të centralizuar. Kjo vlen dhe për njohjen e mjediseve lokale të vetme, elementeve të kohës dhe rëndësisë së pozicionimit. Kështu, planifikuesit do të veprjnë vetëm me një pjesëz të vogël të informacionit të duhur dhe shumë prej këtij informacioni do të jetë i pasaktë në kohën që u është dhënë atyre. Pikëpamja që një individ i vetëm apo komisioni mund të kërkojë dhe të ruajë informacion të mjaftueshëm për të marrë vendime të shëndosha në botën tonë moderne, që po ndryshon me shpejtësi, është truk. Bashkërendimi në tërësi, që është element qendror i shkencave ekonomike moderne, është thjesht mjaft i përbërë për t'u analizuar nga cilido autoritet i planifikimit të centralizuar.

Përkrahësit e planifikimit shpesh caktojnë Ministrinë e Tregtisë dhe Industrisë Ndërkombëtare të Japonisë (MITI) si një shembull se si duhet të punojë planifikimi industrial. Suksesi i MITI-së është frytë mjaft dhe dëshimurmet e saj asnjëherë nuk janë zënë në

asnjëherë nuk janë zënë në gojë. MTINJ-ja u përpoq të mos përfshinte si *Maçda*, ashtu dhe *Honda* në biznesin e autovehulurave, pasi nuk mendoj se ato ishin në gjendje të konkurronin në mënyrë të suksesshme. Ajo u përpoq të pengojë "Sony"-në nga prodhimi i radiotransistorëve. MTINJ-ja ka mbrojtur firmat japoneze me kosto të lartë në ndërtimin e anijëve dhe minierave. Kufizimet e importimit të mishit dhe produkteve të tjera bujqësore i detyrojnë konsumatorët japonezë të shpenzojnë më shumë për ushqim se konsumatorët në vendet e tjera industriale. Pra, suksesi i biznesit japonez ka ardhur jo si rrjedhojë e planifikimit industrial të MTINJ-së.

Në mënyrë të ngjashme, regjistrimi i planifikimit të Qeverisë në Shtetet e Bashkuara është mjaft i mbingarkuar me papërshtatshmëritë e brendshme. Qeveria federale subvencionon rritësit e duhanit dhe propagandon luftën kundër duhanit. Ajo paguan disa fermerë për të mos prodhuar drithëra dhe në të njëjtën kohë subvencionon të tjerët me projekte vaditjesh, në mënyrë që të rrisë më shumë sasinë e këtyre produkteve. Programet e qeverisë për fermerët e produkteve të bulmeut mbajnë qumështin e qumështit të shtrenjtë, ndërkohë që subvencionet për programin e drekës në shkollë e bëjnë qumështin e shtrenjtë më të kërkueshëm. Rregullat e qeverisë që zgjedhin mbrojtësit, i bëjnë automobilat më të sigurt, ndërkohë që standartet ekonomike të naftës i bëjnë më të lehtë dhe të rrezikshëm. Që të dyja rrisin koston e automobilitave.

Ata që mendojnë se planifikimi i centralizuar do të nxisë zhvillimin ekonomik, janë naivë. Kur ndërmarrjet e biznesit marrin më shumë fonde nga qeveritë dhe më pak

nga konsumatorët, ato do të shpenzojnë më shumë kohë duke u përpiqur që të kënaqin politikanët dhe më pak kohë duke u përpiqur të kënaqin konsumatorët. Zakonisht kjo rishpërndarje e burimeve do të çojë më tepër në rënie ekonomike sesa në zhvillim.

9. Konkurrenca është po aq e rëndësishme në qeveri sa edhe në tregje. Konkurrenca midis njërive shtetërore, ndërmarrjeve shtetërore dhe organizatave private do të ndihmojë për ta vënë qeverinë plotësisht në shërbim të njerëzve

Konkurrenca është forcë disiplinuese. Në treg bizneset duhet të konkurrojnë për shërbim sa më të mirë ndaj klientit. Kur firmat nuk u shërbejnë mirë klienteve, përgjithësisht ato humbasin biznesin e tyre kundrejt rivalëve që ofrojnë shërbime më të mira. Konkurrenca u siguron konsumatorëve mbrojtje ndaj rritjes së çmimeve, shërbimeve të dobëta dhe sjelljes së papërshtatshme. Pothuajse të gjithë, kur flasin për konkurrencë, kanë parasysh vetëm sektorin privat dhe pak prej tyre theksojnë rëndësinë që ka kjo konkurrencë edhe për sektorin publik.

Struktura e nxitësve e ndeshur nga agjencitë dhe ndërmarrjet shtetërore nuk është shumë e favorshme për operimin efikas. Ndryshe nga pronarët privatë, drejtorët dhe shefat e ndërmarrjeve të sektorit publik trallë janë në një pozitë për të fituar më shumë nga kostoja më e

ulët dhe arritjet e përmirësuar. Në fakt, e kundërta është shpesh e vërtetë: nëse një agjenci dështon të shpenzojë nga çfarë është parashikuar për atë vit, mundësia e saj për një buxhet më të madh vitin tjetër zvogëlohet. Prandaj në mënyrë tipike agjencitë vazhdojnë të shpenzojnë në mënyrë të tepruar buxhetin në fund të periudhës, nëse zbulojnë se kanë dëshnuar në shpenzimin e gjithë pjesës së caktuar për atë vit.

Në sektorin privat norma e fitimit siguron një indeks të identifikueshëm dhe të thjeshtë të arritjeve. Megjënëse nuk gjendet një tregues i krahasueshëm i arritjeve në sektorin publik, drejtuesit e firmave shtetërore shpesh mund të keqinterpretojnë ineficiencën ekonomike. Në sektorin privat falimentimi largon në kohë ineficiencën. Në sektorin publik nuk ka ndonjë mekanizëm paralel për ndalimin e programeve të pasuksesshme. Në fakt, përpjekjet e varfra dhe dështimet për të arritur objektivat janë përdorur shpesh si argumente për rritjen e fondeve në sektorin publik. Për shembull, nëse rezultatet e arritjeve të studentëve bien, administratorët e shkollave publike do ta përdorin këtë dështim për të argumentuar rritjen e fondeve. Në mënyrë të ngjashme, departamenti i policisë do të përdorë një normë krimi të rritur për të argumentuar fonde shtesë për zbatimin e ligjit.

Duke pasur strukturën e nxitësve në sektorin publik, është shumë e rëndësishme që ndërmarrjet shtetërore të përballen me konkurrencën. Të mirat materiale do të rriten nëse firmat private lejohen të konkurrojnë në një nivel për të luajtur në fushë me agjencitë dhe ndërmarrjet shtetërore. Për shembull, nëse qeveritë drejojnë departamentet e mirëmbajtjes së automjeteve, shërbimet

e ushqimit, shërbimet e mbledhjes së mbeturinave, departamentet e mirëmbajtjes së rrugëve, shkollat dhe agjencitë e ngjashme; firmave private mund t'u jepen shanse të barabarta për të konkurruar me ndërmarrjet publike. Konkurrenca do të përmirësojë arritjet, do të ulë koston dhe do të stimulojë sjelljet e reja në të dy sektorët. Si triedhojë, konsumatorët/taksapaguesit do të marrin më shumë nga paratë e tyre.

Konkurrenca ndërmjet njësisve shtetërore të decentralizuara do të nxisë dhe përparimin ekonomik. Një qeveri nuk mund të jetë ndëshkuese, nëse është relativisht e thjeshtë për të zgjedhur alternativën "*mbaroi puna ime*", për të lëvizur në një tjetër vendndodhje, që siguron një nivel të shërbimeve shtetërore dhe taksa në favor të preferencave tuaja. Pa dyshim që nuk është aq e thjeshtë t'i shmangesh qeverisë ashtu siç mund t'i shmangesh shitësit të fruta-perimeve. Megjithatë, në një formacion të decentralizuar qytetarët mund të votojnë me dëshirën e tyre. Nëse funksionet e qeverisë qendrore janë të kufizuara në mënyrë të rreptë për mbrojtjen e të drejtave të njeriut, ndalimin kundër kufizimeve të tregtisë dhe sigurimin e mbrojtjes kombëtare, qeveritë qendrore dhe lokale mund të lëvizin në shkallën në të cilën tatojnë veten për sigurimin e shërbimeve shtetërore. Ashtu siç ndryshojnë njerëzit lidhur me sasinë që dëshirojnë të shpenzojnë për strehim apo vetura, po ashtu ata do të kenë pikëpamje të ndryshme lidhur me shpenzimet në shërbimet publike: disa do të parapëlqejnë një nivel të lartë të shërbimeve shtetërore dhe do të jenë të gatshëm të paguajnë taksa më të larta për to, të tjerët do të parapëlqejnë taksa më

të ulëta dhe shërbime shtetërore më pak; disa do të dëshirojnë të japin fonde shtetërore me anën e taksave, ndërkohë që disa të tjerë do të kërkojnë mbështetje më të madhe për pagesat e përdoruesve. Një sistem i decentralizuar mund të merret dhe t'i përmblusë të gjitha këto pikëpamje kontradiktore.

Konkurrenca ndërmjet qeverive lokale do të ndihmojë dhe nxisë edhe efikasitetin shtetëror. Kur qytetarët janë në gjendje të votojnë lirshëm me dëshirën e tyre, nxitësit e qeverisë për t'u siguruar shërbime rriten nga ana ekonomike. Nëse një qeveri vendos taksa të larta pa siguruar paralelisht cilësinë e shërbimit, individët dhe bizneset do të ndryshojnë drejt. Në mënyrë të ngjashme, kur njerëzit tashmë për materiale që u sigurojnë vlerë të ulët apo asnjë vlerë, shumë prej tyre do të zgjedhin alternativën "*mbaroi puna ime*" dhe do të lëvizin në fushat ku qeveria u siguron ayre më "shumë se paratë e tyre". Prandaj, si firmat e biznesit në treg, ashtu dhe qeveritë lokale që dëshirojnë në shërbimin ndaj qytetarëve të tyre, do të humbasin klientët dhe të ardhurat.

Konkurrenca ndërmjet qeverive të decentralizuara u shërbën interesave të qytetarit apo taksapaguesit. Nëse funksionojnë mirë politikat e qeverisë, nuk do ta pengojnë atë. Kur një qeveri qendrore subvencionon, zgjedh dhe rregullon tërësinë e shërbimeve publike të ofruara nga qeveritë lokale, ajo kërcënon procesin konkurrues ndërmjet tyre. Gjeja më e mirë që qeveria mund të bëjë, është kryerja mirë e funksioneve të saj të kufizuara dhe qëndrimi asnjëses në lidhje me operacionet dhe nivelin e shërbimeve rajonale të shtetit dhe të qeverive lokale.

Si ndërmarrjet private, ashtu dhe qeveritë parapëlqejnë mbrojtje nga rivalët. Qeveritë do të kenë pritje për kërkimin e një pozite monopol. Prandaj konkurrenca ndërmjet qeverive nuk do të vijë në mënyrë automatike, ajo do të ndërhyjë në strukturat politike. Kjo është pikërisht ajo që ertëri themelues të Amerikës u përpoqën të bënin kur formuluan Kushtetutën dhe Sistemin Federal të Shteteve të Bashkuara të Amerikës.

10. Rregullat kushtetuese që harmonizojnë procesin politik me ekonominë, ndihmojnë rritjen ekonomike

Mësimet mbisotëruese të kësaj kobe janë ato sipas të cilave nuk ka kufizime në aftësinë e njeriut për të qeverisur të tjerët dhe, si rrjedhojë, asnjë kufizim nuk duhet të vendoset mbi qeverinë. Besimi më i vjetër i lindur nga kohërat e gjata të unajtes së sundimit të njeriut mbi njeriun ishte se ashtimi i fuqisë së pakufizuar nga njerëzit me mendje të kufizuar dhe të vetëquajtur "diskriminues" rezultonte reaksionar dhe i korruptuar. Besimi më i vjetër ka rreguar se kushiti i progresit është kufizimi i fuqisë në përpjesëtim me aftësinë dhe virtytin e ndëbëqesve.

Njerëzit duhet të kalojnë nëpërmjet një përvije të papanë, para se ata të gjejnë përvorin të vërtetën kryesore që kanë harruar. Por ata do ta gjejnë përvorin, ashtu siç shpesh e kanë gjetur në kohëra të tjera të kundërvëprimit, vetëm nëse idetë që i kanë mashtruar, shtohen duke u bërë ballë.

Naiviteti intelektual i erës sonë është pikëpamja se zgjedhjet demokratike në mënyrë të vetme do të krijojnë një mjedis të përshatshëm për përparimin ekonomik. Si historia, ashtu edhe teoria politike tregojnë se kjo ide është e gabuar. Nëse qeveria do të bëhet forcë pozitive për zhvillimin ekonomik, rregullat e lojës politike duhet të formulohen për të sjellë interesin vetjak të votuesve, politikanëve dhe burokratëve në harmoni me progresin ekonomik. Kjo do të kërkojë që qëllimi i qeverisë të kufizohet dhe ajo të mbetet asnjëherë ndërmjet nëngrupeve të ndryshme të qytetarëve.

Kur qeveria është e pakufizuar - kur çdo gjë është e hapur ndaj grabitjeve brenda procesit politik - do të jenë të përhapura veprimtari të përcarëse dhe shkatërruese. Individët do të përdorin më shumë kohë në organizimin dhe luftën për copëzat e "kequt" ekonomik dhe më pak kohë për prodhimin e këtij "kequ". Si rrjedhojë, prodhimi do të ishte më i vogël se ç'do të ishte në rastin e kundërt. Anonimati, mosbesimi dhe urrejtja ndërmjet grupeve do të rritet, ndërkohë që prodhimi në vend do të ndalojë. Jeta në një ekonomi tejte të politizuar nuk është shumë e kënaqshme.

Themeluesit e Kushtetutës së Shteteve të Bashkuara kanë vënë në dukje këtë pikë dhe si rrjedhojë vendosën kufizime në rolin ekonomik të qeverisë. Ata përcaktuan kompetencat fiskale të lejueshme të qeverisë qendrore (neni 1, paragrafi 8) dhe ua shpërndanë të gjitha fuqitë e tjera shtetëve dhe njercëve (amendamenti 10). Ata ndaluan shtetet nga adaptimi i legjisllacionit "zvogëlimi i detyrimeve të kontratave" (neni 1, paragrafi 10). Për më tepër, amendamenti 5 përcakton se pronat private nuk duhet të merret për përdorim publik pa ndonjë kompensim. Në mënyrë të qartë, Kushtetuta e Shteteve të

Bashkuara u përpoq të kufizonte mundësinë e qeverisë, në mënyrë të vegantë të Qeverisë federale, për të politizuar ekonominë dhe marrjen nëpër këmbë të të drejtave të qytetarëve.

Megjithatë, me kalimin e kohës, kufizimet ekonomike u zvogëluhan hap pas hapi. Si rrjedhojë, Qeveria federale është tani e përfshirë pothuajse në çdo gjë. Efektet anësore të kësaj strukture të politizuar janë tashmë të qarta - taksa të larta, rregulla të shumta, shpenzime me interes të vegantë dhe deficit buxhetor i lartë, çka rrezikon strukturën financiare. Sfida jonë është të formulojmë rregulla dhe procedura kushtetuese që do të ndihmojnë për harmonizimin e procesit politik me atë ekonomik.

Një program i dobishëm për rinjen e të mirave materiale

Si mund të arrihet kjo? Çfarë kërkesash mund të përpiqet një kushtetutë për rinjen e të mirave materiale dhe ruajtjen e stabilitetit?

Nga analizat tona, propozime të ndryshme rrjedhin në mënyrë të drejtpërdrejtë. Sipas kontestit amerikan, mendojmë se shtatë elementet e mëposhtme do të sigurojnë thelbin e një *revute ekonomike të të drejtave*, e cila do të nxiste përparimin ekonomik:

a) *Astyjë qeveri nuk duhet të përdonë fuqinë e saj rregullatore për marrjen e pronës private për përdorim publik, as pjesërisht, as tërësisht, pa i paguar pronarët vlerën e plotë të rregullat të pronës së marrë.*

Në vitet e fundit shteti dhe në veganti qeveritë lokale kanë përdorur akte për marrjen e pronës private pa kompensim. Gjykatat në përgjithësi i kanë lejuar ato për të vepruar në këtë mënyrë, derisa organi legjislativ gjykoi

që veprimi ishte në përputhje me interesin publik apo marrja nuk pengonte pronarin nga të gjitha përdorimet e pronës së tij. Kjo është një derë e hapur që duhet mbyllur.

b) *E detyra e njëzëzve për blerjen dhe shpërndarjen e mallrave dhe shërbimeve të tregëtueshme në mënyrë ligjore sipas kushtesave të pranueshme nga të dyja palët nuk duhet të shkellet nga Kongresi ose nga ndonjë nga shtetet.*

Liria e këmbimit është guri themelor i progresit ekonomik. Duhet të ndalohen kontrollet e çmimeve, kufizimet e hyrjeve në profesione apo detyra, të ligjeve penguese të tregtisë ndërmjet njëzëzve të racave të ndryshme, grupeve etnike dhe fetare dhe rregullat e tjera të qeverisë që kufizojnë tregtinë.

c) *Kongresi nuk duhet të vendosë taksë apo kuota si në import, ashtu edhe në eksport.*

Kushtetuta e Shteteve të Bashkuara ndalon vendosjen e këtyre kufizimeve tregtare në eksporte. Kjo ndalesë duhet të shtrihet edhe në importe.

d) *Tri të katërtat e miratimeve të të dy Dhomave të Kongresit kërkojnë për të gjitha programet e shpenzimeve të Qeverisë federale. Për miratimin e shpenzimeve nga Qeveria kërkojnë minimumi rreth dy të tretat e miratimeve të degëve legislative të saj.*

Të mbajmë mend se, nëse një projekt është me të vërtetë me rendiment, ai do të ketë gjithnjë një metodë financimi që çon në përfuturim e çdo individ (shiko fq. 72-73). Prandaj kërkesat "jashtëzakonisht të mëdha" nuk është e thënë të

eliminohen projekte që në të vërtetë triun pasurinë. Megjithatë ata do ta bëjnë më të vështirë për interesa të vecanta përdorimin e Qeverisë si instrument për marrjen e mallrave me forcë. Ata do të ndihmojnë gjithashtu të mbajnë shpenzimet e qeverive në nivelin lokal, ku konkurrenca ndërmjet tyre (qeverive) siguron një nxitje më të fortë për to për t'u shërbyer interesave të të gjithë qytetarëve.

e) *Një miratim me tri të katërtat e votave nga të dyja Dhomat e Kongresit para se Qeveria federale të lejohet të huazojë fonde për financimin e një deficiti në buxhetin e tij ijetor është kusht.*

Kjo do të zvogëlojë pritjet e Kongresit për të shpenzuar më shumë nga ç'duhet.

f) *Tri të katërtat e votave të të dyja Dhomave të Kongresit kërkojnë për Qeverinë federale që të zgjedhë gjyqësorët shpenzimi si nga qeveritë e vendit, ashtu edhe nga firmat private të biznesit.*

Nëse kjo pikë nuk përfshihet, Kongresi do të përdorë shpenzime të zgjedhura për t'u shpëtuar kufizimeve në huamarrje dhe shpenzime.

g) *Funksioni i Sistemit të Rezervave Federale është të ruajë ulësen e monedhës dhe të vendosë një nivel të qëndrueshëm çmimesh. Nëse niveli i çmimit rritet apo ulet me më shumë se 5 për qind në vit gjatë dy vitëve të njëpasnjëshme, të gjithë guvernatorët të Sistemit të Rezervave Federale do t'u kërkojnë të japin dorëheqjen.*

Kjo pikë bën të qartë se çfarë është i detyruar të bëjë me ligj Sistemi i Rezervave Federale. Nëse Sistemi i Rezervave

Federale (SRF) vendos stabilitetin monetar, ai kryen detyrën e vet në nxirjen e stabilitetit dhe përparimit ekonomik.

Analizat ekonomike tregojnë se këto elemente do të ndihmojnë për nxirjen e përparimit ekonomik dhe do të kufizojnë pritjet e politikanëve për t'u shëtbyer grupeve të interesave të veganta. Ato do të shënojnë një hap pozitiv drejt rikrijimit të qeverisë, mbështetur në marrëveshjen e ndërsjellë dhe jo në atë të fuqisë së marrjes së pronës me forcë.

Para se të riformulohen aktet kushtetuese në vijë me përparimin ekonomik, përbërja intelektuale bazë, në rastin e qeverisë me mundësi të kufizuara, duhet të ripozet. Duhet ta lëmë mënjane ritin se "zgjedhjet e përgjithshme janë një tipar dalles i procesit politik amerikan". Duhet të jemi të vetëdijshëm se kjo përcakton udhëheqësit tanë politik nëpërmjet shumicës së votës dhe, nga ana tjetër, përcakton se çfarë do të bëjë qeveria me anën e shumicës së udhëheqës. *Çelësi i përparimit ekonomik është qeveria me mundësi të kufizuara dhe jo shumica e udhëheqësve. Sa më shpejt të arrijmë të kuptojmë këtë pikë të rëndësishme, aq më të mirë do ta kemi mirëqenien.*

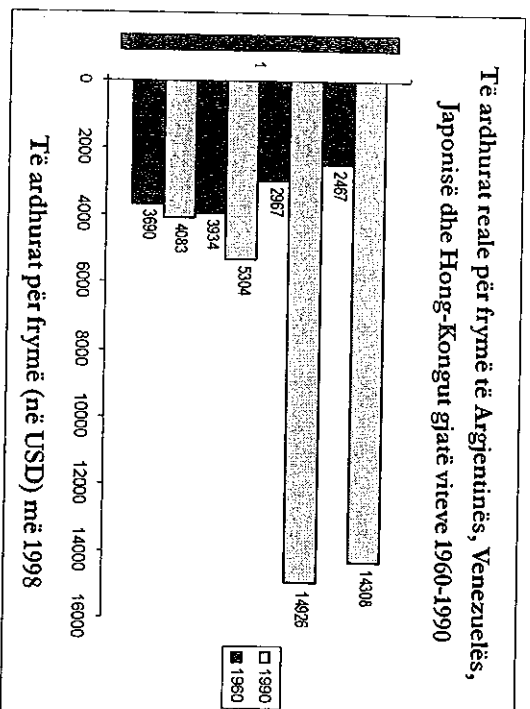
Përfundime

Gjatë një vizite në ish-Bashkimin Sovjetik më 1992 një shetërs rus i tha njërit prej autorëve: "Ne e dimë çfarë nuk funksionon tani, por përpqenim që të gjejmë çfarë do të funksionojë më vonë". Rusët nuk janë të vetëm në këtë rast. Shumë vende po kërkojnë receta ekonomike të cilat të funksionojnë.

Siç e kemi treguar gjatë gjithë librit, shkencat ekonomike bazë si dhe përvoja amerikane japin një vizion mbi këtë gëshje. Shkencat ekonomike bazë tregojnë se pronësia private, liria e këmbimit, tregjet konkurruese dhe stabiliteti monetar janë gurët themelorë të të mirave materiale. Kur këta gurë janë të pranishëm, individët do të jenë në gjendje "të korin atë që kanë mbijelle", energjia prodhuese do të gjerohet dhe pasuria do të krijohet. Kjo është receta që solli progresin material në Amerikë. Kur Amerika të largohet nga kjo përvojë, atëherë përvojat e rritjes dhe të zhvillimit ekonomik do të marrin fund për të.

Për më tepër, ajo është një recetë që ecën në të gjithë botën. Vendet që pështratin politika të shëndosha, do të zhvillohen, ndërkohë që të vendet që dëshojnë për të vepruar në këtë drejtim, do të mbesin në vend. Lidhur me këtë janë tepër udhërrëfyes përvojat e Argentinës, Venezuelës, Japonisë dhe Hong-Kongut.

Sic është e ilustruar në diagramin e mëposhtëm, në vitin 1960 të ardhurat për frymë të Japonisë dhe të Hong-Kongut ishin vetëm nga dy të tretat deri në tri të katërtat në krahasim me ato të Argentinës dhe të Venezuelës. Megjithatë në vitin 1990 gjendja ndryshoi në mënyrë dramatike. Të ardhurat për frymë të përshtatura për inflacion të Argentinës dhe Venezuelës ishin jo shumë më të mëdha se niveli i tyre më 1960. Ekonomia e këtyre vendeve mbeten në vend gjatë periudhës 1960-1990. Duke i krahasuar, të ardhurat për frymë të përshtatura për inflacion të Japonisë dhe të Hong-Kongut u rritën me shumë se pesë herë gjatë së njëjtës periudhe. Më 1990 të ardhurat për frymë të Japonisë dhe të Hong-Kongut ishin afërsisht tri herë më të mëdha se ato të Argentinës dhe Venezuelës.



Këto të dhëna flasin qartë për rritjen e të mirave materiale. *Se pari*, ato dëshmojnë se bollëku i burimeve natyrore nuk është as kusht i domosdoshëm dhe as i mjaftueshëm për zhvillimin ekonomik. Japonia ka pak burime natyrore dhe importon pothuajse të gjitha kërkesat e saj për energji industriale. Hong-Kongu praktikisht nuk ka fare lëndë të parë, shumë pak tokë pjellore dhe aspak burime vendase energjetike. Megjithatë që të dyja janë të zhvilluara. Kështu, Venezuela është një nga vendet më të pasura në naftë dhe Argjentina ka shumë toka pjellore dhe burime natyrore. Burimet natyrore mund të ndihmojnë për nxitjen e zhvillimit ekonomik, por në mënyrë fare të qartë nuk janë qëllësi i saj. Po të ishin, atëherë Japonia dhe Hong-Kongu do të ishin të varfra, ndërkohë që Argjentina dhe Venezuela do të ishin të pasura.

Së dytë, tabela 7 ilustron kufizimet e teknologjisë së përpunuar si burim i rritjes ekonomike. Fare e qartë, mësimet në teknologji kanë rritur në mënyrë marramendëse afërsinë tonë për të prodhuar mallra gjatë 250 vjetëve të fundit. Zëvendësimi i krahut të punës me makineritë e automatizuara, zhvillimi i drithërave të cilësia së lartë, të plehrave, burimeve të reja të energjisë dhe përmirësimeve në transport dhe komunikacion kanë ndryshuar mënyrën e të jetuarit në Amerikën Veriore, Evropë, Oqeani dhe Japoni. Megjithatë vendet më pak të zhvilluara mund të huazojnë dhe të përpigjen për të arritur teknologjitë e suksesshme të vendeve të zhvilluara. Kjo do ta bëjë më të thjeshtë procesin e rritjes dhe të sjellës së të mirave të tyre materiale. Nëse teknologjia është faktori primar që kufizon krijimin e pasurisë, mirëqenia ekonomike e njerëzve të vendeve më pak të zhvilluara do të përmirësohet në mënyrë të shpejtë. Fatkeqësisht nuk ndodh kështu.

Pse ekonomitë e Japonisë dhe të Hong-Kongut u rritën vrullshëm, ndërkohë që ato të Argentinës dhe të Venezuelës mbetën në vend? Është fare e qartë: ndryshimet në organizimin ekonomik janë pjesë e përgjigjes. Analizat tona tregojnë se të drejtat e pronës, të përkufizuara drejtë, taksat e ulëta, stabiliteti monetar dhe mbështetja në tregje janë pikat kryesore të progresit ekonomik. Në përgjithësi Japonia dhe Hong-Kongu ndoqën këtë rrugë gjatë viteve 1960-1990. Ndryshe nga këto, vendet që kufizojnë biznesin dhe tregtinë, vendosin taksat të larta, caktojnë norma interesi dhe çmime të fiera dhe ndjekin një politikë inflacioniste monetare, ulin veprimtarinë prodhuese dhe ngadalësojnë përdorimin efikas të burimeve. Në përgjithësi ky ka qenë drejtimi i ndjekur nga Argjentina dhe Venezuela dhe shumica e vendeve më pak të zhvilluara në dekadat e fundit.

Organizimi ekonomik i shëndoshë është çelësi i rritjes së të mirave materiale. Vendet të cilat përshtratin politikën që nxitin krijimin e pasurisë, do të zhvillohen, ndërsa të vendet që dështojnë për të vepruar në këtë mënyrë, do të mbeten në vend. Kjo është e vërtetë jo vetëm për vendet e industrializuara, por edhe për vendet e varfra në zhvillim. Të mirat materiale të ardhshme të secilit lidhen në mënyrë të drejtpërdrejtë me shëndetin e organizimit të tyre ekonomik.

Ky është dhe mesazhi qendror i shkencave ekonomike bashkëkohore.

Në themeluar në vitin 1993. Qendra Shqiptare për Kërkime Ekonomike (QSHKE) është organizata e parë joqeveritare në Shqipëri kushtuar nxitjes dhe zhvillimit të politikave ekonomike të tregut të lirë, krijuar për shembjes së ekonomisë së centralizuar dhe regjimit komunist të bazuar në të.

Veprimtaria e QSHKE-së përfshin:

- zhvillimin e politikave kombëtare të zhvillimit në fusha të tilla, si financat, bankat, administrata publike, bujqësia, mjedisi etj.;
- reformën juridike si rregullatore e institucioneve publike dhe operatorëve të sektorit privat;
- kryerjen e vërtetimeve, mbledhjen e të dhënave dhe analizën e tyre për qëllime të ndryshme me karakter ekonomik, politik, social etj.;
- edukimin dhe trajnimin ekonomik, organizimin e veprimtarive publike në dobi të përshtetimit të proceseve demokratike dhe të reformave ekonomike në vend;
- ngritjen në nivelin e një instituti kërkimor ndërdisiplinor, të njohur për saktësinë e të dhënave, analizave, vërtetimeve, kërkimeve dhe opinioneve të ekspertëve të fushës së ekonomisë, financave, bankave etj.

QSHKE-ja boton gjuhë ekonomisë, financave, bankave etj.
"Ekonomia dhe tranzicioni", e njohur zyrtarisht si botim akademik në Ministrinë e Arsimit dhe Shkencës.

ASET-i (Forumi Shqiptar Social Ekonomik) është themeluar në vitin 1994 si një organizatë joqeveritare që ushtron veprimtari me karakter joqeveritar. Qëllimi i tij është nxitja e zhvillimit ekonomik dhe mirëqenia sociale.

ASET-i është një mundësi më shumë për të ofruar ekspertizë në aspekt që lidhen me ngritjen dhe përmirësimin në tërësi të mekanizmit ekonomik dhe social, duke rritur ndërgjegjësimin e niveleve të ndryshme të shoqërisë për të.

Objekti i ASET-it është zgjidhjen e problemeve të mëpreja që has gjatë zhvillimit të një vendi në tranzicion, duke synuar progres ekonomik dhe mirëqenien sociale.