

Ekonomiksi i Mendimit Praktik

*Çfarë duhet të dijë secili për të arritur
prosperitet personal dhe kombëtar*



*James D. Gwartney, Richard L. Stroup,
Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini,
Joseph P. Calhoun, Randall K. Filer*

Ekonomiksi i Mendimit Praktik

Çfarë duhet të dijë secili për të arritur prosperitet personal dhe kombëtar

Redaktuar për Evropën Qendrore dhe Lindore dhe vendet e ish-Bashkimit Sovjetik

JAMES D. GWARTNEY

Florida State University

RICHARD L. STROUP

North Carolina State University

DWIGHT R. LEE

Southern Methodist University

TAWNI H. FERRARINI

Northern Michigan University

JOSEPH P. CALHOUN

Florida State University

RANDALL K. FILER

Hunter College & the CUNY Graduate Center

“Ekonomiksi i mendimit praktik: Çfarë duhet të dijë secili për të arritur prosperitet personal dhe kombëtar” nga James D. Gwartney, Richard L. Stroup, Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini, Joseph P. Calhoun dhe Randall K. Filer.

Botimi i parë 2021.

Economic Fundamentals Initiative, 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, SHBA.

Redaktuar për Evropën Lindore dhe Qendrore dhe Ish-Bashkimin Sovjetik nga edicioni i tretë i librit “Ekonomiksi i mendimit praktik: Çfarë duhet të dimë rreth pasurisë dhe begatisë” nga James D. Gwartney, Richard L. Stroup, Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini dhe Joseph P. Calhoun.

Të drejtat e autorit © Economic Fundamentals Initiative

Ky punim është i licencuar sipas Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License (CC BY-NC-ND 4.0). Teksti i licencës është i disponueshëm në <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



ISBN 978-1-952729-07-2

www.econfun.org

Përmbajtja

Parathënie

Pjesa 1: Dymbëdhjetë elementet kryesore të ekonomisë

Elementi 1.1: Stimujt janë të rëndësishëm

Elementi 1.2: Asgjë nuk është falas

Elementi 1.3: Vendimet merren në bazë të marzhit

Elementi 1.4: Përfitimet e tregtisë

Elementi 1.5: Kostot e transaksionit janë të rëndësishme

Elementi 1.6: Çmimet krijojnë balancë

Elementi 1.7: Fitimi është udhëzuesi për te produktiviteti

Elementi 1.8: Të ardhurat burojnë nga dobishmëria

Elementi 1.9: Vlera krijon të ardhura dhe pasuri

Elementi 1.10: Progresi ka shumë burime

Elementi 1.11: Dobishmëria e “Dorës së Padukshme”

Elementi 1.12: Pasoja të paqëllimshme krijojnë probleme

Pjesa 2: Shtatë burimet kryesore të progresit ekonomik

Elementi 2.1: Sistemi ligjor

Elementi 2.2: Tregjet konkurruese

Elementi 2.3: Ndërhyrjet e arsyeshme dhe të kufizuara ligjore

Elementi 2.4: Tregjet kapitale efçente

Elementi 2.5: Stabiliteti monetar

Elementi 2.6: Politika e kujdesshme fiskale

Elementi 2.7: Tregtia e lirë

Pjesa 2 Mendimet finale

Pjesa 3: Dhjetë elementet kryesore të mendimit ekonomik rreth rolit të qeverisë

Elementi 3.1: Mbroni të drejtat dhe prodhoni të mira dhe shërbime të kufizuara

Elementi 3.2: Rregulloni monopolet

[Elementi 3.3: Minimizoni dështimet e tregut](#)

[Elementi 3.4: Kuptoni presionin politik](#)

[Elementi 3.5: Miratoni rregulla për të kufizuar ndikimin e interesave të ngushta](#)

[Elementi 3.6: Shmangni shpenzimet e tepërta dhe deficitet](#)

[Elementi 3.7: Kufizoni subvencionet që nuk bazohen në logjikën ekonomike](#)

[Elementi 3.8: Bëni kujdes nga joefiçenca, madje edhe nga subvencionet e dobishme](#)

[Elementi 3.9: Planifikimi qendror nuk ka funksionuar kurrë](#)

[Elementi 3.10: Konkurrenca dhe ancorimet e jashtme janë thelbësore](#)

[Pjesa 3 Mendimet e fundit](#)

[Pjesa 4: Dymbëdhjetë elementet kryesore të administrimit praktik të financave personale](#)

[Elementi 4.1: Zbuloni përparësinë tuaj krahasuese](#)

[Elementi 4.2: Rrisni vlerën e shërbimeve tuaja për të tjerët](#)

[Elementi 4.3: Buxhetoni shpenzimet dhe kursimet tuaja](#)

[Elementi 4.4: Financoni me mençuri](#)

[Elementi 4.5: Dy mënyra për të përfituar më shumë nga paratë tuaja](#)

[Elementi 4.6: Planifikoni për të papriturat](#)

[Elementi 4.7: Fuqia e normës së përbërë të interesit](#)

[Elementi 4.8: Diversifikoni asetet tuaja](#)

[Elementi 4.9: Kuptoni se askush nuk mund ta sfidojë vazhdimisht tregun](#)

[Elementi 4.10: Përputhni kohëzgjatjen e investimeve tuaja me kohën që ju nevojitet](#)

[Elementi 4.11: Zvogëloni risqet tuaja](#)

[Elementi 4.12: Përdorni sigurimin për të mbrojtur veten](#)

[Pjesa 4 Mendimet finale](#)

[Mendimet përfundimtare dhe falënderimet](#)

[Shënimet në fund të faqes](#)

[Leximet e theksuara te Elementet](#)

[Fuqia e stimujve](#)

[“Udha e pashkelur”](#)

[Mundësitë dhe kostot](#)
[Tregjet dhe marginalizmi](#)
[Specializimi dhe pasuria](#)
[Të sakrifkosh jetën për fitimin](#)
[Unë, lapsi, pema e familjes sime](#)
[Krijimi i vendeve të punës kundrejt krijimit të pasurisë](#)
[Ajo që duket dhe ajo që nuk duket](#)
[Prodhimi i brendshëm bruto, çfarë është dhe si matet?](#)
[Prona private dhe kostot oportune](#)
[Shterimi i tokës bujqësore](#)
[Censurimi i thirrjeve për ndihmë](#)
[Tregjet dhe liria](#)
[Konkurrenca e pandershme me diellin](#)
[Nuk është jotja që ta dhurosh](#)
[Politika dhe tregtia me jashtë](#)
[Prodhimi kundrejt ruajtjes së energjisë](#)
[Bashkëpunimi social dhe tregu](#)
[Çështja e reformës kushtetuese në Ukrainë](#)

[**Lexime të sugjeruara shtesë**](#)

[**Fjalorth**](#)

[**Rreth autorëve**](#)

[**Komiteti Këshillues Akademik**](#)

[**Ekspertët e subjekteve**](#)

[**Ekipet e përkthyesve**](#)

Parathënie

Autorët e këtij libri dëshirojnë që ju të bëni një jetë të suksesshme dhe të përmbushur. Ne duam gjithashtu që ju dhe çdo individ tjetër të jetoni në një mjedis që i lejon dhe i inkurajon të gjithë të arrijnë maksimumin e potencialit të tyre. Ne besojmë se arritja e këtyre objektivave kërkon që si liderët ashtu edhe qytetarët të kuptojnë parimet bazë të ekonomiksit. Vendimet dhe politikat ekonomike ndikojnë te secili prej nesh në pothuajse çdo aspekt të jetës sonë të përditshme, shpesh në mënyra që ne nuk i kuptojmë plotësisht. Ne mahnitemi vazhdimisht me nivelin e analfabetizmit ekonomik mes politikanëve dhe votuesve. Ekonomiksi i keq është i rrezikshëm kudo, por është veçanërisht i zakonshëm dhe i dëmshëm në ekonomitë në tranzicion, në vendet në zhvillim dhe ato ish-komuniste. Qëllimi kryesor i projektit të “Ekonomiksit të mendimit praktik” është që të gjithë të mund të kenë qasje të lirë në kuptimet kryesore të profesionit tonë.

Duke qenë se koha juaj është e çmuar, ne e kemi hartuar këtë botim duke i kushtuar sa më pak hapësirë mësimit të termave të reja, formulave të ndërlikuara, apo memorizimit të detajeve që janë me rëndësi vetëm për ekonomistët ekspertë. Në këtë libër ne preferojmë të fokusohemi në ato njohuri themelore të ekonomisë që janë me të vërtetë të rëndësishme - ato që do t’ju ndihmojnë të bëni zgjedhje më të mira, të njihni më mirë botën ku jetojmë që është gjithnjë e më komplekse dhe të bëni një jetë sa më të kënaqshme.

Pavarësisht njohurive tuaja aktuale të ekonomiksit, ky libër do t’ju japë informacione të rëndësishme. Ne jemi përpjekur ta bëjmë atë konciz, të organizuar mirë dhe të lehtë për t’u lexuar. Siç sugjeron titulli i librit, ne besojmë se parimet bazë të ekonomiksit reflektojnë kryesisht sensin praktik. Libri i vë në punë këto parime, duke treguar fuqinë e tyre për të shpjeguar ngjarje të botës reale.

Ne synojmë t’ju ndihmojmë të kuptoni pse disa kombe kanë prosperitet dhe të tjera jo. Është ekzaminuar procesi politik dhe janë hetuar ndryshimet mes alokimit nga qeveria dhe nga tregu. Edhe studentët e avancuar të ekonomiksit dhe biznesit do të përfitojnë nga përpjekjet tona për të sjellë një panoramë të plotë. Ju mund t’i lini përkohësisht mënjanë formulat komplekse, modelet e sofistikuara dhe matematikën teknike të profesionit dhe të përqendrohni në parimet ekonomike që ju tërhoqën fillimisht drejt ekonomiksit.

Materialet janë hartuar për të dhënë një bazë të fortë, veçanërisht për studentët që mund të mos bëjnë një kurs tjetër ekonomiksi, si edhe për publikun e përgjithshëm që kërkon informacione se si funksionon bota rreth tij. Ai është shkruar që të jetë i përshtatshëm për nxënësit e shkollave të mesme, studentët e universiteteve në fusha të tjera përveç ekonomiksit (si p.sh. juridik ose gazetari) dhe veçanërisht, për të gjithë qytetarët.

Duke qenë se ekipi i *Ekonomiksit të mendimit praktik* pret me padurim që t'i ndajë këto materiale me instruktorët, ne mund të ofrojmë seminare të përgatitura posaçërisht për t'i rritur aftësitë e instruktorëve që t'i përdorin materialet tona sa më mirë të jetë e mundur. Nëse doni më shumë informacion rreth këtyre aktiviteteve, ju lutemi shikoni uebsajtin tonë <http://www.econfun.org>.

Tridhjetë vjet pas rënies së Murit të Berlinit, të shumtë janë ata që vënë në dyshim ritmin dhe drejtimin e tranzicionit. Është veçanërisht e rëndësishme që qytetarët e rajonit të mos përfshihen në premtimet e rreme të “demokracisë liberale” ose “kapitalizmit shtetëror”. Shumë individë kanë sakrifikuar kohën e tyre, karrierën dhe madje edhe jetën për të garantuar bekimet e lirisë politike dhe ekonomike në këtë rajon. Këtë libër ua dedikojmë këtyre heronjve të lirisë.

Dymbëdhjetë elementet kryesore të ekonomiksit

SHKENCA E EKONOMIKSIT

STUDIMI SE SI INDIVIDËT, QEVERITË, BIZNESET DHE ORGANIZATAT E TJERA MARRIN VENDIME QË NDIKOJNË NË CAKTIMIN DHE SHPËRNDARJEN E BURIMEVE TË PAMJAFTUESHME.

Dymbëdhjetë elementet kryesore

1. **Stimujt**^(?) janë të rëndësishëm: Ndryshimet në përfitime dhe kosto do të kenë ndikim të parashikueshëm mbi zgjedhjet.
2. Asgjë nuk është falas: Të mirat materiale janë të pakta dhe për këtë ne duhet të bëjmë zgjedhje.
3. Vendimet merren në bazë të ndryshimit marxhinal (duke krahasuar përfitimin dhe koston marxhinale): Nëse duam të përfitojmë maksimumin nga burimet tona, duhet të për zgjedhim atë alternativë për të cilën përfitimet marxhinale tejkalojnë koston marxhinale.
4. Tregtia nxit progresin ekonomik.
5. Kostot e transaksionit janë pengesë për tregtinë.
6. Çmimet çojnë në ekuilibër zgjedhjet e blerësve dhe shitësve.

7. Fitimet i drejtojnë bizneset drejt aktiviteteve prodhuese që rrisin vlerën e burimeve, ndërsa humbjet i largojnë ato nga aktivitetet e dëmshme që zvogëlojnë vlerën e burimit.
8. Njerëzit fitojnë të ardhura duke u siguruar të tjerëve të mira ose shërbime që ata çmojnë më shumë.
9. Standardet e larta të jetesës sigurohen me anë të prodhimit të produkteve dhe shërbimeve të cilat njerëzit çmojnë, jo vetëm nga “të pasurit e një pune”.
10. Progresi ekonomik ndodh kryesisht përmes tregtisë, **investimeve**^(?), metodave më të përparuara të prodhimit dhe sigurimit të shërbimeve dhe institucioneve të shëndosha ekonomike.
11. “Dora e padukshme” e tregut i drejton blerësit dhe shitësit drejt aktiviteteve që rrisin mirëqenien e përgjithshme sociale.
12. Shpeshherë pasojat afatgjata ose **efektet dytësore**^(?) të një veprimi shpërfillen.

Hyrje

Video:

Sekreti i lumturisë

Jeta ka të bëjë me zgjedhjet dhe **ekonomiksi**^(?) na tregon se si stimujt ndikojnë te këto zgjedhje dhe i japin formë jetës tonë. Zgjedhjet rreth shkollimit tonë, si i shpenzojmë dhe i investojmë paratë, çfarë bëjmë në ambientet e punës dhe shumë vendime të tjera personale ndikojnë në mirëqenien dhe cilësinë e jetës sonë. Për më tepër, zgjedhjet që bëjmë si votues dhe qytetarë ndikojnë te ligjet ose “rregullat e lojës” dhe këto rregulla ushtrojnë një ndikim shumë të madh në lirinë dhe prosperitetin tonë. Për të zgjedhur në mënyrë inteligjente, për veten ashtu edhe për shoqërinë në përgjithësi, ne duhet të kuptojmë disa parime bazë rreth mënyrës se si njerëzit zgjedhin, nga çfarë nxiten veprimet e tyre dhe si këto zgjedhje ndikojnë në mirëqenien e tyre personale dhe atë të të tjerëve. Pra, ekonomiksi merret me studimin e vendimmarrjes njerëzore, analizon mekanizmat që ndikojnë te zgjedhjet e individëve dhe ndikimet e tyre në funksionimin e shoqërisë.

Ju keni nevojë për disa koncepte kyçe, që të zhvilloni një mendësi ekonomike. Pjesa në vijim paraqet dymbëdhjetë koncepte që janë thelbësore për të kuptuar ekonominë dhe arsyet përse disa vende zhvillohen dhe arrijnë nivele të larta të ardhurash, ndërkohë që disa vende të tjera ngecin në varfëri. Do të njiheni me çështje si kuptimi i vërtetë i kostove, përse është i rëndësishëm çmimi, si e nxit tregtia prosperitetin dhe pse prodhimi i të mirave që njerëzit çmojnë më tepër e rrit më tej standardin tonë të jetesës. Në pjesët vijuese të librit, këto koncepte do të përdoren për të trajtuar tema të tjera të rëndësishme.

ELEMENTI 1.1

Stimujt janë të rëndësishëm

Ndryshimet në përfitime dhe kosto do të kenë një ndikim të parashikueshëm te zgjedhjet.

I gjithë ekonomiksi mbështetet mbi një parim të thjeshtë: Ndryshimet e stimujve kanë ndikim të parashikueshëm në sjelljen njerëzore. Stimujt ndikohen nga faktorë monetarë dhe faktorë jomonetarë. Nëse një e mirë bëhet më e kushtueshme, njerëzit kanë më pak gjasa që ta zgjedhin atë. Nga ana tjetër, kur përfitimet që rrjedhin nga përzgjedhja e një alternative rriten, do të ketë më shumë gjasa që njerëzit ta zgjedhin atë. Kjo ide e thjeshtë, ndonjëherë e njohur si postulat themelor i ekonomiksit, paraqet një vegël të fuqishme, sepse aplikohet pothuajse në gjithçka që bëjmë.

Ka më pak gjasa që njerëzit të përzgjedhin një alternativë, kur çmimi i saj rritet. Mendoni pak për rrjedhojat e këtij pohimi. Kur një person nxiton për të mbërritur në kohë në një takim, ka pak gjasa që ai të ndalojë dhe të takohet me ndonjë mik. Pak janë ata që do të zgjedhin të shkojnë në një piknik në një ditë të ftohtë dhe me shi. Çmimet e larta çojnë në rënien e sasisë së njësive të shitura. Përqindja e pjesëmarrjes në sallat e universitetit do të jetë nën nivelin mesatar në ditën para pushimeve të shkollës. Në secilin rast, shpjegimi është i njëjtë: Sa më e kushtueshme të bëhet alternativa që mendojmë të përzgjedhim, aq më të pakta janë gjasat që ta zgjedhim atë.

Sipas të njëjtës logjikë, kur përfitimi nga një zgjedhje rritet, njerëzit do të jenë më të prirur ta zgjedhin atë. Ka më shumë gjasa që një person i cili është duke ecur rrugës të përkulet për të kapur një euro ose dollar, sesa një qindarkë. Studentët do të jenë më të vëmendshëm në mësim nëse materiali që po shpjegohet do të jetë pjesë e provimit. Konsumatorët do të blejnë më shumë nga dyqanet që ofrojnë produkte me çmime të lira, shërbim më të mirë dhe që kanë vendndodhje më të leverdishme. Punonjësit do të punojnë më shumë dhe me më shumë efikasitet nëse ata do shpërblehen për punën që bëjnë. Të gjitha këto situata janë shumë të parashikueshme dhe reflektojnë fare mirë postulatit e “rëndësisë së stimujve” në ekonomi.

Video:

Rëndësia e stimujve

Lexo:

“Fuqia e stimujve” nga Duajt Li (Dwight Lee)

Ky postulat themelor shpjegon se si ndryshimet në çmimet e tregut ndikojnë në stimujt që përshtatin veprimet midis blerësve dhe shitësve. Nëse blerësit duan të blejnë prej një produkti më shumë sesa prodhuesit janë të gatshëm (ose në gjendje) të ofrojnë, atëherë shumë shpejt çmimi i tij do të rritet. Teksa çmimi rritet, shitësit do të jenë të gatshëm të ofrojnë më shumë prej këtij produkti, ndërsa blerësit do të prirën të blejnë më pak. Kjo situatë do të çojë në rënien e çmimit dhe do të vazhdojë derisa të arrihet ai çmim që barazon sasinë e ofruar me atë të kërkuar, pra kërkesa dhe oferta të jenë në ekuilibër. Në këtë moment çmimi stabilizohet.

Çfarë ndodh nëse rezulton e kundërta: nëse shitësit ofrojnë më shumë sesa blerësit janë të gatshëm të blejnë? Nëse shitësit nuk janë në gjendje të shesin produktet e tyre me çmimin ekzistues, atyre do t'u duhet të ulin çmimin e produktit. Nga ana tjetër, çmimi i ulët do t'i nxisë njerëzit që të blejnë më shumë - gjithashtu do të detyrojë prodhuesit që të prodhojnë krahasimisht më pak, duke qenë se atyre nuk u leverdis që të ofrojnë produktin me çmimin e ri më të ulët. Përsëri, ndryshimet në çmim ndikojnë në baraspeshimin e sasisë së kërkuar nga konsumatorët me sasinë e ofruar nga prodhuesit. Në këtë pikë mund të themi se nuk ka më trysni për të ndryshuar çmimet.⁽¹⁾

Për shembull, për shkak të motit të keq, çmimi i pjeshkëve në shtetin amerikan të Xhorxhias në verën e vitit 2014 u rrit me 180% krahasuar me një vit më parë. Pavarësisht kësaj rritjeje të lartë të çmimit, konsumatorët nuk u ankuan. Pse? Sepse prej çmimit më të lartë, pjeshkët u bënë më të kushtueshme për t'u blerë dhe shumë konsumatorë i zëvendësuan ato lehtësisht me fruta të tjera, plotësisht ose pjesërisht, dhe e bënë reçelin për dimër me dardha ose ftonj.

Nga ana tjetër, ndaj rritjes së çmimit reaguon edhe shitësit. Të stimuluar nga çmimet e

larta dhe përfitimet e larta që ky çmim gjeneronte, fermerët që furnizonin tregun me pjeshkë nisën të mbjellin pemë të tjera. Ndërsa disa të tjerë i prenë blloqet e mollëve dhe dardhave duke i rimbjellë ato me pjeshkë. Rrjedhimisht, pas dy vitesh (kur pemët e reja hynë në prodhim) me rritjen e sasisë së ofruar të pjeshkëve në treg, çmimi i pjeshkëve u ul.

Stimujt ndikojnë edhe mbi zgjedhjet politike. Njerëzit sillen njëllor kur bëjnë zgjedhje në një qendër tregtare dhe në një qendër votimi. Në shumicën e rasteve votuesit do të mbështesin atë kandidat politik apo ato politika që ata besojnë se do t'u sigurojë atyre më shumë të mira personale, me sa më pak kosto. Ata do të priren të kundërshtojnë ato alternativa politike që kanë kosto më të larta personale krahasuar me të mirat që ata presin të marrin. Për shembull, të moshuarit kanë votuar shumë herë kundër kandidatëve dhe propozimeve që do të sillnin uljen e pensioneve të tyre. Qëndrimi kundër propozimit për uljen e pensioneve ishte shkak kryesor i rezultateve të dobëta të partisë Rusia e Bashkuar në zgjedhjet e shtatorit 2018 për guvernator të Ruisë. Sipas të njëjtës logjikë, sondazhet tregojnë se studentët mbështesin më shumë bursat arsimore për studentët e universiteteve.

Nuk ka asnjë mënyrë për të shmangur rëndësinë që kanë stimujt. Ato janë pjesë e natyrës njerëzore. Stimujt kanë rëndësi në **socializëm**^(?) po aq sa edhe në **kapitalizëm**^(?). Në ish-Bashkimin Sovjetik, drejtuesit dhe punonjësit e fabrikave të qelqit, fillimisht, shpërbleheshin në varësi të tonazhit të fletëve të xhamit që prodhonin. Për shkak se të ardhurat e tyre vareshin nga pesha e xhamit, shumica e fabrikave filluan të prodhonin xhama aq të trashë sa nuk mund të shikoje përmes tyre. Si rezultat, u pa e arsyeshme të ndryshonin rregullat e shpërblimit pra pagesat u vlerësuan sipas sipërfaqes së xhamave të prodhuar. Në zbatim të rregullave të reja, fabrikat sovjetike për të rritur sipërfaqen e xhamit, filluan të prodhonin xhama aq të hollë sa thyheshin shumë lehtë. Në mënyrë të ngjashme, kur u caktuan kuotat për numrin e këpucëve për fabrikat polake, të cilat furnizoheshin me shumë pak lëkurë, a është për t'u habitur që tregu u mbush me këpucë për fëmijë?

Disa njerëz mendojnë se stimujt kanë rëndësi vetëm kur njerëzit janë lakmitarë dhe egoistë. Kjo nuk është e vërtetë. Njerëzit veprojnë për arsye të ndryshme, disa të prirur nga egoizmi dhe disa të prirur nga dashamirësia. Zgjedhjet e të dy grupeve edhe të egoistëve edhe të altruistëve, ndikohen nga ndryshimet e kostove dhe përfitimeve personale. Për shembull, si egoisti ashtu edhe altruisti, kanë më shumë gjasa që të ndihmojnë një fëmijë që është duke u

mbytur në një pishinë me pak ujë, sesa në rrymat e vrullshme në zgrip të ujëvarës Dettifoss⁽²⁾. Gjithashtu të dy këta tipa janë më të gatshëm t'i japin një nevojtarri rrobat e tyre të përdorura sesa ato të reja.

Edhe pse asnjë nuk mund ta akuzojë Nënë Terezën, filantropen e ndjerë shqiptare, për lakmi, interesi i saj personal ka bërë që edhe ajo të ndikohej nga stimujt. Kur organizata e Nënë Terezës, “Misionaret e Bamirësisë”, tentoi të hapte një qendër për të pastrehët në qytetin e Nju Jorkut, bashkia u kërkoi që të bënin modifikime të kushtueshme në ndërtesë. Organizata e braktisi projektin. Ky vendim nuk e ndikoi përkushtimin që kishte Nënë Tereza për njerëzit në nevojë. Ai thjesht reflektoi ndikimin e stimujve. Kur kosto e ndihmës së të varfërve në Nju Jork u rrit, Nënë Tereza vendosi që burimet e saj do të ishin më të dobishme në një qytet tjetër.⁽³⁾ Ndryshimet e stimujve ndikojnë zgjedhjen e gjithsecilit, pavarësisht qëllimeve, që mund të jenë lakmitare dhe materialiste nga njëra anë apo të mëshirshme dhe altruiste nga ana tjetër.

ELEMENTI 1.2

Asgjë nuk është falas

Burimet janë të pamjaftueshme prandaj ne duhet të bëjmë zgjedhje.

Realiteti është se **burimet**^(?) prodhuese në planetin tonë janë të kufizuara, ndërsa dëshira njerëzore për mallra dhe shërbime është e pakufizuar. A do të dëshironit të kishit rroba të reja, një varkë luksoze ose të shkonit me pushime në Alpet zvicerane? Po sikur të kishit më shumë kohë të lirë, argëtim dhe udhëtime? A nuk do dëshironit të ngisnit Porche-n tuaj të ri në rrugën pranë shtëpisë suaj me pamje nga oqeani? Shumë prej nesh do të donin t'i kishin të gjitha këto edhe shumë më tepër! Megjithatë, ne jemi të kufizuar nga **pamjaftueshmëria**^(?) e burimeve dhe e kohës.

Meqenëse nuk mund të kemi të gjitha gjërat që dëshirojmë, jemi të detyruar të zgjedhim midis alternativave. Nuk ka asgjë falas. Kur bëjmë diçka që dëshirojmë, sakrifikojmë mundësinë për të bërë diçka tjetër. Kjo është arsyeja pse ekonomistët u referohen të gjitha kostove si **kosto oportune**^(?).

Shumë kosto maten me **para**^(?), të cilat janë gjithashtu kosto oportune. Paratë që shpenzoni për të blerë një mall janë para që nuk janë më në dispozicion për t'u shpenzuar për mallra të tjera. Kosto oportune e një artikulli është vlera që ju i caktoni një artikulli tjetër nga i



Uroj që të vlerësoni se çdo "shëtitje" kushton 175 Usd të kohës sime të faturuar.

Uroj të që vlerësoni faktin se unë jam miku juaj i vetëm.

Pikëpamjet e Stu Të gjitha të drejtat e rezervuara Stu © 2004
www.STUS.com

cili duhet të hiqni dorë sepse po shpenzoni paratë për të blerë artikullin e parë. Por edhe nëse nuk shpenzoni para për të bërë diçka, kjo nuk do të thotë se ky veprim nuk ka një kosto. Megjithëse ju nuk shpenzoni para për të bërë një shëtitje për të shijuar një perëndim të bukur të diellit, vetë shëtitja e ka një kosto oportune. Koha që ju shpenzuar në shëtitje mund të ishte shfrytëzuar për të bërë diçka tjetër me vlerë për ju, për shembull të vizitonit një mik apo të lexonit një libër.

Shpesh thuhet se disa gjëra janë aq të rëndësishme, saqë duhen bërë pa marrë parasysh koston. Një deklaratë e tillë, që mund të duket e arsyeshme në fillim, është një mënyrë e efektshme për të nxitur njerëzit të shpenzojnë më shumë para për gjërat që ne dëshirojmë dhe për të cilat ne duam që ata të paguajnë. Bëhet e qartë që injorimi i kostove është i gabuar, kur kuptojmë se kostot janë vlerat e zgjedhjeve nga të cilat kemi hequr dorë (që do të thotë, alternativat që nuk kemi zgjedhur.) Kur themi se duhet të bëjmë diçka pa marrë parasysh koston e saj është një lloj si të thuash se duhet ta bëjmë atë pa konsideruar vlerën e alternativave. Kur zgjedhim midis alternativave që na ofrojnë të njëjtat rezultate (dhe na japin të njëjtën kënaqësi), alternativa më pak e kushtueshme është zgjedhja më e mirë.

Lexo:

“Udhë e pashkelur” nga Robert Frost

Zgjedhjet e konsumatorëve dhe të prodhuesve përfshijnë kosto. Kostoja e një malli, e reflektuar në çmim, ndihmon konsumatorët të krahasojnë dëshirën e tyre për një produkt me dëshirën për produktet alternative që mund të blejnë. Nëse nuk marrim në konsideratë koston, mund të shpenzojmë të ardhurat tona për të blerë gjëra të “gabuar” - ato mallra dhe shërbime që në të vërtetë nuk na nevojiten aq shumë sa artikujt e tjerë që mund të kishim blerë.

Video:

Kosto oportune

Nga ana tjetër edhe prodhuesit përballen me kostot, pra kostot e burimeve të përdorura për të prodhuar një mall ose për të ofruar një shërbim. Për shembull, nëse përdorim disa burime si lënda drusore, çeliku dhe pllakat e gurit për të ndërtuar një shtëpi të re, rrjedhimisht heqim dorë nga përdorimi i këtyre burimeve për të ndërtuar objekte të tjera si p.sh. spitale apo shkolla. Nëse burimet kanë kosto të lartë në një treg të caktuar, kjo sinjalizon se këto burime përdoren për prodhimin e mallrave të tjera që kërkojnë blerësit, të cilat tregtohen në tregjet e tjera. Firmat që kanë për qëllim fitimin do t'i marrin parasysh këto sinjale dhe do të kërkojnë zëvendësues të këtyre burimeve më pak të kushtueshëm. Megjithatë, politikat qeveritare mund të ndikojnë te këto sinjale. Ato mund të vendosin taksa ose subvencione për të përfituar favore nga mbështetës të mundshëm, duke ulur çmimet që rezultojnë nga **tregjet e lira dhe të hapura**^(?). Por politika të tilla zvogëlojnë aftësinë e stimujve të tregut për të orientuar burimet aty ku konsumatorët i dëshirojnë ato më së shumti. Një shembull tipik ndodhi në Gjeorgji ndërmjet viteve 1991-1994. Qeveria e ngriu çmimin e bukës nën nivelin e tregut, duke i detyruar konsumatorët që të qëndronin në radhë të gjata që shtriheshin për më shumë se një kilometër. Kur u hoqën **kontrollat e çmimeve**^(?), dyqanet kishin papritur stok të mjaftueshëm dhe për pasojë radhët u zhdukën. Një situatë e ngjashme, po ashtu nga Gjeorgjia, u paraqit në vitin 2006 kur një tubacion që shpërndante gaz nga Rusia shpërtheu duke sjellë rritje të madhe të kërkesës për vajgur për ngrohje. Për të parandaluar **rritjen spekulative të çmimeve**^(?), u përdorën mekanizmat e kontrollit të çmimit të vajgurit, duke sjellë përsëri radhë të gjata. Kjo vazhdoi derisa qeveria hoqi kufizimet e rritjes së çmimeve dhe i lejoi që të rriteshin në nivelin e çmimit të ekuilibrit të tregut.

Politikanët, qeveritarët dhe **lobistët**^(?) shpesh flasin për “edukim falas”, “shëndetësi falas” apo “strehim falas”. Kjo terminologji mund t’ju ngatërrojë. Këto shërbime nuk mund të ofrohen falas. Për të mundësuar secilën prej tyre nevojiten materiale nga burime të pamjaftueshme, për të cilat ekzistojnë edhe përdorime të tjera alternative. Për shembull, ndërtesat, puna dhe burime të tjera që përdoren në arsim, mund të përdoren për të siguruar më shumë ushqim, argëtim, mbrojtje të mjedisit, ose përkujdesje mjekësore. Kostoja totale e arsimit është vlera e atyre mallrave që duhet të sakrifikohen. Qeveritë mund të jenë në gjendje t’i zhvendosin kostot, por nuk mund t’i eliminojnë ato. Kur qeveritë dëshirojnë t’i nxisin njerëzit të kursejnë për pensionin e tyre, fushatat e reklamave masive zakonisht rezultojnë të

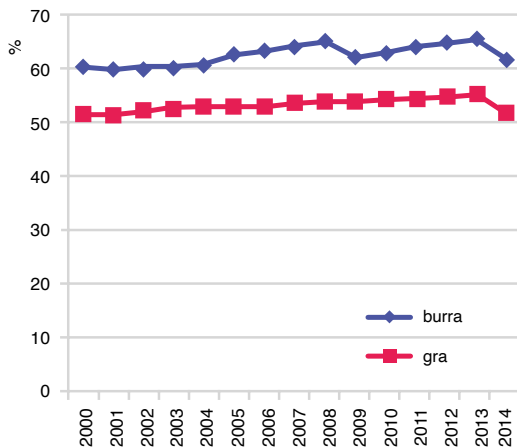
jenë të paefektshme, por shtyrja e tatimit për llogarinë e kursimit shpesh rezulton e suksesshme.

Kostoja oportune është një koncept shumë i rëndësishëm. Çdo gjë në jetë ka të bëjë me koston oportune. Të gjithë ne jetojmë në një botë me burime të pamjaftueshme, prandaj duhet të bëjmë zgjedhje. Duke kuptuar mirë konceptin e koston oportune, mund të kuptojmë më mirë botën ku jetojmë. Koncepti i koston oportune aplikohet edhe te fenomene të cilat në pamje të parë duken sikur nuk ndikohen nga kostoja oportune si p.sh. forca punëtore, numri i lindjeve dhe rritja e popullsisë.

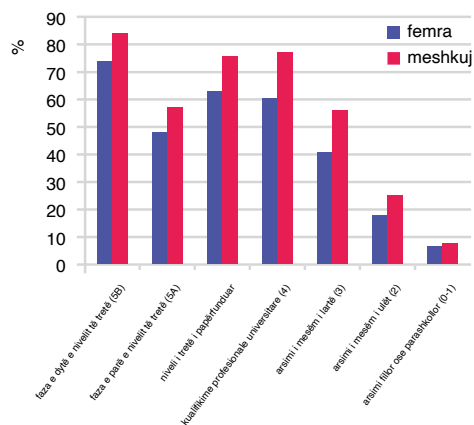
E keni menduar ndonjëherë përse gratë me nivel më të lartë arsimit kanë më shumë gjasa të punojnë, sesa ato me nivel më të ulët? Përgjigjja e kësaj pyetjeje mund të gjendet te kostoja oportune. Gratë me nivel të lartë arsimit kanë më shumë mundësi për të pasur rroga të larta, kështu që ato humbasin më shumë nëse qëndrojnë në shtëpi, krahasuar me ato me arsim të ulët. Ky këndvështrim mbështetet edhe nga të dhënat. Në vitin 2014 në Ukrainë, më shumë se 70% e **grave në forcën punëtore**^(?) prej pesëmbëdhjetë deri në gjashtëdhjetë e katër vjeç të cilat kishin kryer studimet e doktoraturës ishin të punësuar, krahasuar me 62% të grave që nuk kishin arritur të përfundonin arsimin e lartë apo krahasuar me 40% të grave me arsim të mesëm⁽⁴⁾. Teoria ekonomike parashikon se një grua nuk do të zgjidhte të qëndronte në shtëpi, kur kjo zgjedhje është më e kushtueshme sesa të punojë.

Eksponati 1: Raporti punësim - popullsi sipas gjinisë (Mosha e popullsisë 15-64) në Ukrainë, në përqindje

a) Raporti punësim - popullsi sipas gjinisë, 2000 - 2014



b) Shkalla e punësimit në bazë të gjinisë dhe arsimit, 2014



Burimi: LFS 2014.

A ndikon ekonomia dhe të ardhurat në rritje te numri i lindjeve? Koha e shpenzuar për punë shtëpiake zvogëlon kohën në dispozicion për punë të paguar. Me rritjen e të ardhurave, kostoja oportune për të pasur fëmijë dhe për të krijuar një familje të madhe rritet. Kjo do të sjellë uljen e numrit të lindjeve dhe ngadalësimin e rritjes së popullsisë. Kjo situatë vihet re në jetën e përditshme. Gjatë dy shekujve të kaluar, rritja e të ardhurave për frymë të familjeve u pasuan menjëherë nga një rënie në numrin e lindjeve dhe një ngadalësim i rritjes së popullsisë. Ky trend u vu re në të gjitha vendet. Pavarësisht se ekzistojnë ndryshime të mëdha kulturore, fetare, etnike dhe të organizimit politik midis vendeve, kostoja e lartë oportune e të pasurit një fëmijë, në të gjitha rastet, ushtron të njëjtin ndikim mbi numrin total të lindjeve.

Kostoja oportune është një mjet i fuqishëm dhe ne do ta shohim në zbatim gjatë gjithë librit. Kuptimi i konceptit të koston oportune do ta përmirësojë shumë aftësinë tuaj për të kuptuar sjelljet e konsumatorëve, prodhuesve, sipërmarrësve, politikanëve dhe aktorëve të tjerë

vendimmarrës në jetën e përditshme. Ky mjet do t'ju ndihmojë gjithashtu të bëni zgjedhje më të mira.

Lexo:

“Mundësitë dhe kostot” nga Duajt Lee (Dwight Lee)

ELEMENTI 1.3

Vendimet merren në bazë të marxhinës

Nëse duam të përfitojmë sa më shumë nga përdorimi i burimeve tona, atëherë zgjedhim alternativën për të cilën përfitimet marxhinale janë më të mëdha se kostot marxhinale.

Video:

Të menduarit me marxhinë

Nëse duam të përfitojmë sa më shumë nga përdorimi i burimeve tona, veprimet duhet të ndërmerren kur ato gjenerojnë më shumë përfitime sesa kosto dhe të tërhiqemi kur kostot janë më të larta se përfitimet. Ky parim i shëndoshë në vendimmarrje gjen zbatim tek individët, bizneset, zyrtarët qeveritarë dhe te shoqëria në përgjithësi.

Pothuajse të gjitha vendimet merren në bazë të marxhinave. Kjo do të thotë se ato gati gjithmonë kanë të bëjnë me shtesa (ose pakësime) në kushtet aktuale, sesa me vendime “gjithçka-ose-asgjë”. Fjala “shtesë” mund të zëvendësojë fjalën “**marxhinale**”^(?). Ne mund të pyesim, “Cila është kostoja marxhinale (ose shtesë) e prodhimit ose blerjes së një njësie më shumë?” Vendimet marxhinale mund të përfshijnë ndryshime të mëdha ose të vogla. “Një njësi më shumë” mund të jetë një bluzë e re, një shtëpi e re, një fabrikë e re, madje edhe koha shtesë e shpenzuar, si në rastin e një studenti në Kolegj apo në Universitet i cili duhet të zgjedhë midis aktiviteteve të ndryshme. Të gjitha këto vendime janë marxhinale, sepse ato përfshijnë marrjen në konsideratë të kostove dhe përfitimeve shtesë.

Në përgjithësi, njerëzit nuk kanë pse të marrin vendime “gjithçka ose asgjë”, si për shembull, duke zgjedhur midis ushqimit ose veshjes. Përkundrazi, ata krahasojnë përfitimet marxhinale (pak më shumë ushqim) me kostot marxhinale (disi më pak për veshje, ose disi më pak nga diçka tjetër). Kur marrin vendime, njerëzit nuk krahasojnë vlerën totale të ushqimit dhe të veshjes, por vlerat e tyre marxhinale. Për më tepër, ne marrim vendime vetëm nëse përfitimet marxhinale tejkalojnë kostot marxhinale.

Sigurisht, disa të mira nuk ndjekin këtë rregull. Është e lehtë të blini pak më shumë ushqim dhe një apartament pak më të vogël, por e vështirë të merrni një vendim për planifikimin familjar. Parimi marxhinal vlen edhe për të mira të tilla. Prindërit mund të investojnë deri në një farë mase në cilësinë e jetës së fëmijës (për shembull, në investime si klasë shtesë, kurse muzike etj. për të cilat prindërit besojnë se do të rrisin suksesin ose lumturinë e fëmijës në jetë). Kur çmimet e makinave rriten, konsumatorët mund t'i zëvendësojnë ato me makina me cilësi pak më të ulët (ose të vazhdojnë të përdorin makinën që ata tashmë kanë për një periudhë më të gjatë). Fakti që vendbanimi shpesh përcakton se cilën shkollë do të frekuentojnë fëmijët është një çështje veçanërisht problematike për familjet për shkak të politikave qeveritare që i detyrojnë fëmijët të shkojnë në shkollën më të afërt të vendbanimit të tyre, duke mos u ofruar prindërve mundësinë që të zgjedhin shkollat sipas cilësive të tyre arsimore dhe sipas nevojave të fëmijëve të tyre. Liria e zgjedhjes është edhe më e kufizuar në vende të tilla si Kina, ku vendbanimi (dhe shkollimi i lidhur me të) është nën kontrollin e rreptë të shtetit.

Në mënyrë të ngjashme, një drejtues kompanie i cili planifikon të ndërtojë një fabrikë të re duhet të shohë **përfitimet marxhinale**^(?) nga fabrika e re (për shembull, të ardhura nga shitjet shtesë) janë më të mëdha sesa **kostot marxhinale**^(?) (shpenzimet për ndërtimin e ndërtesës së re). Nëse nuk plotësohet ky kusht, atëherë për drejtuesin dhe kompaninë e tij është më mirë që të mos e ndërtojë fabrikën e re.

Edhe veprimet politike efektive kanë nevojë për vendimmarrje marxhinale. Le të marrim parasysh vendimin politik mbi atë se sa shumë duhet të bëhet për të eliminuar ndotjen. Nëse do të pyesnit deri në çfarë niveli duhet të lejojmë ndotjen, shumë njerëz do të përgjigjeshin “aspak” - me fjalë të tjera, duhet ta çojmë ndotjen në nivelin zero. Në dhomën e fshehtë të votimit njerëzit mund të shprehin qëndrime të tilla. Por, të menduarit në marxinë zbulon se kjo gjë do të ishte jashtëzakonisht e kotë.

Kur përmasa e ndotjes është e madhe - aq e madhe sa ne do të asfiksoheshim nga ajri që thithim - përfitimi marxhinal i zvogëlimit të ndotjes me shumë gjasa do të ishte shumë më i madh se kostoja marxhinale. Por, ndërsa niveli i ndotjes ulët, ulët edhe përfitimi marxhinal i cili është vlera e përmirësimit shtesë të ajrit. Ekzistojnë akoma përfitime nga ajri edhe më i pastër (për shembull, ne do të ishim në gjendje të dallonim malet në distancë ose të notonim në

një lum më të pastër), por ky përfitim nuk mund të krahasohet me rëndësinë që ka mbrojtja e mushkërive tona. Përpara se të arrihet në pikën kur ndotja e ajrit të zhdukej tërësisht, përfitimi marxhinal që do rezultonte nga eliminimi më tej i ndotjes do të arrinte në nivelin zero.

Teksa ndotja zvogëlohet, përfitimi marxhinal ulet ndërsa kostoja marxhinale rritet dhe bëhet shumë e lartë përpara se të eliminohet e gjithë ndotja. Kostoja marxhinale është vlera e gjërave të tjera që duhet të sakrifikohen për të zvogëluar edhe më shumë ndotjen. Në kushtet kur kostoja marxhinale e pastrimit të atmosferës do të jetë më e madhe se përfitimi marxhinal, atëherë zvogëlimi i mëtejshëm i ndotjes do të jetë i padobishëm. Ky zvogëlim i ndotjes nuk do të ishte më me leverdi për shkak të kostos që mbart.

Për të vazhduar me shembullin e ndotjes, merrni në konsideratë situatën hipotetike të mëposhtme. Të supozojmë se jemi në dijeni se ndotja shkakton 100 milionë euro dëme dhe për të zvogëluar ndotjen po shpenzohen vetëm 1 milion euro. Në bazë të këtij informacioni të dhënë, a jemi duke bërë pak apo shumë për të zvogëluar ndotjen? Shumë njerëz do të thonin se ne po shpenzojmë shumë pak. Ky gjykim mund të jetë i saktë, por nuk arrihet si rezultat i informacionit të dhënë.

Shuma prej 100 milionë eurosh është shuma totale e dëmeve, dhe kostoja prej 1 milion eurosh është kostoja totale e pastrimit. Për të marrë një vendim të drejtë se ç' duhet të bëjmë më pas, ne duhet të dimë përfitimin dhe koston marxhinale të pastrimit. Nëse do të shpenzonim 10 euro shtesë për zvogëlimin e ndotjes dhe kjo do ta zvogëlonte dëmin me më shumë se 10 euro, atëherë ne duhet të shpenzojmë më shumë. Pra, përfitimi marxhinal do të ishte më i lartë se kostoja marxhinale. Por, nëse një shtesë prej 10 eurosh e shpenzuar për përpjekjet kundër ndotjes do ta zvogëlonte dëmin me vetëm një euro, atëherë shpenzimet shtesë kundër ndotjes nuk do të ishin të këshillueshme.

Njerëzit zakonisht e injorojnë të menduarit në marxhinë në komentet dhe votat e tyre, por rrallëherë në veprimet e tyre personale. Merrni në konsideratë ushqimin përkundrejt argëtimit. Në përgjithësi, ushqimi është shumë më i vlefshëm se argëtimi, sepse ushqimi i ndihmon njerëzit të jetojnë. Kur njerëzit janë të varfër dhe jetojnë në vende të prapambetura, ata e përdorin shumicën e të ardhurave të tyre për të siguruar një regjim ushqimor të përshtatshëm. Ata i kushtojnë fare pak, ose aspak kohë lojës së golfit, skive në ujë, apo aktiviteteve të tjera argëtuese.

Por, ndërkohë që njerëzit pasurohen, kostoja oportune e sigurimit të ushqimit ulet. Edhe pse ushqimi mbetet thelbësor për jetën, të vazhdojë të shpenzosh pjesën më të madhe të parave për ushqim do të ishte jashtë çdo logjike. Në nivele më të larta të prosperitetit, njerëzit zbulojnë se në marxinë - teksa marrin vendime se si të shpenzojnë çdo euro shtesë - ushqimi është më pak i vlefshëm se argëtimi. Kështu, ndërsa suedezët bëhen më të pasur, ata shpenzojnë një sasi më të vogël të të ardhurave të tyre për ushqim dhe një sasi më të madhe për argëtim⁽⁵⁾.

Koncepti i marxhinalizimit tregon se kostot marxhinale dhe përfitimet marxhinale janë shumë të rëndësishme për një vendimmarrje të shëndoshë. Nëse duam të përfitojmë sa më shumë nga përdorimi i burimeve tona, ne duhet të ndërmarrim veprime që sigurojnë përfitime marxhinale që janë më të mëdha ose të barabarta me kostot marxhinale. Si individët ashtu edhe shtetet do të jenë më të begatë nëse vendimet e tyre reflektojnë ndikimin e marxhinalizimit.

Lexo:

“Tregjet dhe marxhinalizimi” nga Duajt Li (Dwight Lee).

ELEMENTI 1.4

Përfitimet e tregtisë

Tregtia nxit progresin ekonomik.

Baza e tregtisë është përfitimi reciprok. Njerëzit bien dakord të shkëmbejnë, sepse shpresojnë që ky shkëmbim do përmirësojë mirëqenien e tyre. Motivimi që shtyn për të bërë tregti përmbledhet në shprehjen: “Nëse bën diçka të mirë për mua, unë do të bëj diçka të mirë për ty”. Tregtia është një shkëmbim nga i cili të dyja palët përfitojnë. Prej këtij këmbimi që rezulton me prurje pozitive, secila nga palët fiton një vlerë më të lartë nga ajo që mendon. Ekzistojnë tre burime kryesore përfitimi nga tregtia.

E para, tregtia orienton të mirat nga ata që i vlerësojnë më pak, drejt atyre që i vlerësojnë më shumë. Në këtë mënyrë, tregtia ua shton vlerën të mirave edhe kur nuk prodhohet asgjë e re. Për shembull, kur produktet e përdorura shiten në tregun e dorës së dytë ose në platforma si “Craigslist” (ose të ngjashme si “list.am”), shkëmbimi nuk e rrit sasinë e mallrave të disponueshme (ashtu siç bëjnë produktet e reja). Por, tregtia i lëviz mallrat drejt atyre njerëzve që i vlerësojnë ato më shumë. Si blerësi ashtu edhe shitësi përfitojnë ose përndryshe shkëmbimi nuk ndodh.

Preferencat, njohuritë dhe qëllimet e njerëzve ndryshojnë shumë. Një produkt që zakonisht nuk ka asnjë vlerë për një person, mund të jetë një xhevahir i çmuar për një person tjetër. Një libër shumë teknik mbi elektronikën mund të mos ketë asnjë vlerë për një koleksionist arti, por mund të vlejë qindra dollarë për një inxhinier. Në mënyrë të ngjashme, një pikurë të cilën një inxhinier nuk e vlerëson shumë, mund të ketë një vlerë të paçmuar për një koleksionist arti. Shkëmbimi i vullnetshëm që e shpie librin e elektronikës tek inxhinieri dhe pikurën te koleksionisti do të rrisë përfitimet që rrjedhin nga të dyja mallrat. Tregtia do të rrisë pasurinë e të dy personave dhe të kombit të tyre. Nuk është thjesht sasia e mallrave dhe e shërbimeve të prodhuara nga një komb që përcakton pasurinë e atij kombi, por edhe mënyra se si shpërndahen ato mallra dhe shërbime.

Së dyti, tregtia bën të mundur që të prodhohen dhe konsumohen sasi të mëdha

mallrash, pasi lejon secilin prej nesh të specializohet në gjërat që bën më mirë. Kur njerëzit specializohen, atëherë ata mund t'ua shesin këto produkte të tjerëve. Të ardhurat e përfituara mund të përdoren për të blerë artikuj që do të ishin shumë të kushtueshëm po t'i prodhonin vetë. Nëpërmjet këtyre shkëmbimeve, njerëzit që specializohen do të prodhojnë një sasi më të madhe mallrash dhe shërbimesh. Ekonomistët i referohen këtij parimi si **Ligji i përparësisë krahasuese**^(?). Ky ligj zbatohet në tregtinë midis individëve, bizneseve, rajoneve dhe kombeve.

Ligji i përparësisë krahasuese është diçka e gjithëpranuar. Nëse dikush ju ofron një produkt me kosto më të ulët, nga ajo me të cilën ju mund ta prodhoni vetë (mbani mend që të gjitha kostot janë kosto oportune), është logjike që ju do preferoni të shkëmbeni. Në këtë mënyrë ju mund të përdorni kohën dhe burimet tuaja për t'u specializuar në prodhimin e atyre të mirave që arrini të prodhoni me çmim më të ulët se të tjerët. Me fjalë të tjera, prodhoni atë që prodhoni më mirë dhe shkëmbeni produktet e tjera. Si rezultat ju dhe partnerët tuaj tregtarë do të përfitoni reciprokisht nga **specializimi**^(?) dhe tregtia, duke çuar në prodhim më të madh dhe të ardhura më të larta. Në të kundërt, nëse do prodhoni çdo gjë vetë do të thotë se përdorni kohën dhe burimet tuaja për të prodhuar jo vetëm të mirat për të cilat jeni i specializuar, por edhe ato të cilat ju i prodhoni me kosto të lartë. Kjo do të përkthehet në prodhim dhe të ardhura më të ulëta.

Video:

Specializimi dhe tregtia

Për shembull, edhe pse shumë mjekë mund të jenë të aftë në mbajtjen e shënimeve dhe në caktimin e vizitave, është në interesin e tyre të punësojnë dikë për të kryer këto shërbime. Kohën të cilën mjekët e përdorin për të mbajtur shënime, mund ta shfrytëzojnë për të vizituar pacientët. Duke qenë se koha e shpenzuar për të vizituar pacientët është shumë më e vlefshme, kostoja oportune e mbajtjes së shënimeve për mjekët është e lartë. Ndaj mjekët do të përfitonin më shumë në rast se do të punësonin dikë për të mbajtur dhe për të menaxhuar shënimet e tyre. Për më tepër, kur mjeku specializohet në ofrimin e shërbimeve mjekësore dhe punëson dikë që

ka përparësi krahasuese në mbajtjen e shënimeve, kostot do të jenë më të ulëta dhe **prodhimi**^(?) i përbashkët do të jetë më i lartë krahasuar me rastin e kundërt.

Së treti, nëpërmjet shkëmbimit të vullnetshëm firmat arrijnë të prodhojnë me kosto më të ulëta për njësi duke përdorur metodat e prodhimit në masë. Tregtia bën të mundur që firmat t'i shesin prodhimet e tyre në një treg më të gjerë kështu që ato mund të planifikojnë prodhime më të mëdha dhe të përdorin procese prodhimi që shfrytëzojnë **ekonomitë e shkallës**^(?), siç ndodhi pas vitit 1989 kur produkti i lëngjeve nga Moldavia zuri vend në tregun ndërkombëtar. Procese të tilla zvogëlojnë kostot për njësi dhe rrisin prodhimin për punonjës. Pa tregtinë, këto përfitime nuk do të ishin të mundura. **Forcat e tregut**^(?) i orientojnë vazhdimisht mallrat drejt prodhuesve me kosto më të ulët (dhe larg atyre me kosto më të lartë). Si rezultat tregjet e hapura priren të shpërndajnë produktet dhe burimet duke maksimalizuar vlerën, sasinë dhe shumëllojshmërinë e tyre. Kina është një shembull i përsosur i një ekonomie të kontrolluar, ku qytetarët e së cilës, pasi iu bashkuan sistemit të tregtisë globale në vitin 1995, ishin në gjendje të përfitonin nga tregtia dhe përparësia krahasuese. Falë kësaj, miliarda njerëz arritën (si në Kinë ashtu edhe në vendet e tjera të rajonit) të dilnin nga varfëria.

Lexo:

Specializimi dhe Pasuria nga Duajt Li (Dwight Lee)

Rëndësia e tregtisë në botën tonë moderne është më se e dukshme. Tregtia bën të mundur që shumë nga ne të konsumojmë një sasi mallrash dhe shërbimesh shumë më të madhe nga sa do të mund të prodhonim vetë. A mund ta imagjini vështirësinë që do të hasnit në ndërtimin e banesës suaj, në prodhimin e veshjeve dhe ushqimit, për të mos përmendur kompjuterat, televizorët, pjatatarëset, automjetet dhe telefonat? Njerëzit i disponojnë rëndomë këto pajisje, sepse ekonomitë ku ata jetojnë janë organizuar në mënyrë të atillë që individët të bashkëpunojnë, të specializohen dhe të shkëmbejnë. Shtetet që vendosin barriera në shkëmbime - qoftë kombëtare ose ndërkombëtare - zvogëlojnë mundësinë e qytetarëve për të arritur fitime nga tregtia dhe rrjedhimisht për të bërë një jetë më të begatë. Është e vërtetë që një ekonomi globale dinamike do të ndryshojë tregun e punës të secilit vend me kalimin e

kohës. Pothuajse të gjithë ekonomistët janë dakord se reagimi i duhur në këtë situatë është që punonjësve t'u jepet mundësia që të transferohen në punë të reja, në vend që të kufizohen importet.

Video:

Ekonomiksi i shkëmbimit të vullnetshëm

ELEMENTI 1.5

Kostot e transaksionit janë të rëndësishme

Kostot e transaksionit janë një pengesë për tregtinë.

Shkëmbimi i vullnetshëm promovon bashkëpunimin dhe na ndihmon që të marrim më shumë nga ajo që ne duam. Megjithatë, tregtia në vetvete është e kushtueshme. Nevojitet kohë, përpjekje, si dhe burime të tjera për të kërkuar për partnerë të mundshëm në tregti, për të negociuar mbi shkëmbimin dhe në fund për të kryer shitjen. Burimet e shpenzuara në këtë mënyrë quhen **kosto të transaksionit**^(?), dhe këto kosto përbëjnë një pengesë në krijimin e pasurisë. Kostot e transaksionit kufizojnë si kapacitetin tonë prodhues ashtu edhe realizimin e fitimeve nga shkëmbimet me avantazhe reciproke.

Kostot e transaksionit ndonjëherë janë të larta për shkak të pengesave fizike, siç janë oqeanet, lumenjtë dhe malet që vështirësojnë transportin e produkteve drejt klientëve. Investimet në infrastrukturën rrugore dhe përmirësimet në transport dhe komunikim mund t'i zvogëlojnë këto kosto transaksioni. Në raste të tjera, kostot e transaksionit mund të jenë të larta për shkak të mungesës së informacionit. Për shembull, ju mund të doni të blini një kopje të përdorur të librit të ekonomiksit për një leksion të caktuar, por nuk e dini se kush mund të ketë një kopje dhe kush është i gatshëm ta shesë atë me një çmim me leverdi. Ju duhet të kërkonit dikë i cili është i gatshëm të shesë një kopje të përdorur: pra, koha dhe energjia që ju harxhoni për të bërë këtë gjurmim është pjesë e kostove të transaksionit. Ndërkohë në disa raste të tjera, kostot e transaksionit janë të larta për shkak të pengesave rregullatore, siç janë taksat, kriteret e licencimit, **rregulloret e qeverisë**^(?), kontrollet e çmimeve, **tarifat**^(?) ose **kuotat e importit**^(?). Pavarësisht nëse pengesat janë fizike, informative ose politike, kostot e larta të transaksionit zvogëlojnë përfitimet e mundshme nga tregtia.

Ata që ndihmojnë të tjerët të arrijnë shkëmbime tregtare dhe i ndihmojnë të bëjnë zgjedhje më të mira, ulin kostot e transaksionit dhe nxisin progresin ekonomik. Ekspertë të tillë, ndonjëherë të quajtur **ndërmjetës**^(?), përfshijnë libraritë universitare, agjentët e pasurive

të paluajtshme, **ndërmjetësit e bursës**^(?), shitësit e automjeteve dhe një gamë të gjerë **tregtarësh**^(?) të tjerë. Shumë besojnë se ndërmjetësit thjesht rrisin çmimin e mallrave dhe shërbimeve pa ofruar ndonjë përfitim. Nëse kjo do të ishte e vërtetë, atëherë njerëzit nuk do t'i përdornin shërbimet e tyre. Kostot e transaksionit përbëjnë një pengesë për tregtinë, ndërkohë që ndërmjetësit i tkurrin këto kosto. Kjo është arsyeja përse njerëzit i vlerësojnë shërbimet e tyre.

Video:

Ekonomiksi i “Shawshank Redemption”

Shitësi në një dyqan ushqimor, për shembull, është një ndërmjetës. (Sigurisht, supermarketet gjigante në ditët e sotme reflektojnë veprimet e shumë njerëzve, por së bashku shërbimi i tyre është i njëjtë me atë të një ndërmjetësi). Mendoni për kohën dhe përpjekjen që do të duhej t'i dedikohet përgatitjes qoftë edhe të një vakti të vetëm nëse blerësit do të duhej të blinin perimet dhe frutat drejtpërdrejt nga fermeri, qumështin ose djathin drejtpërdrejt nga prodhuesit e bulmetit dhe mishin e lopës ose peshkun direkt nga blegtorët ose peshkatarët. Shitësit janë në kontakt me të gjithë këta për hir të konsumatorit, i vendosin artikujt në vende të përshtatshme dhe mbajnë inventar të besueshëm. Me tregje që funksionojnë siç duhet, shërbimet e shitësve në dyqanet ushqimore apo ndërmjetësve të tjerë i tkurrin kostot e transaksionit në mënyrë domethënëse, duke e bërë më të lehtë për blerësit dhe shitësit e tyre të mundshëm të realizojnë përfitime nga tregtia. Këto shërbime rrisin volumin e tregtisë dhe nxisin progresin ekonomik.

Më vonë do të diskutojmë se si mund të lindin tregjet e papërsosura, si në rastin kur qeveria ose teknologjia i sigurojnë një individ ose firmë një privilegj monopolist. Rreziqet e një furnitori të vetëm ose **monopol**^(?), janë veçanërisht të dukshme kur bëhet fjalë për burime natyrore jetike, si në rastin kur një shtet është burimi i vetëm i gazit natyror ose i naftës për një shtet tjetër.

Në vitet e fundit, teknologjia ka zvogëluar kostot e transaksionit për shumë shkëmbime tregtare. Mjaftojnë vetëm disa lëvizje mbi një ekran me prekje dhe blerësit mund të marrin

informacion për shitës të mundshëm për pothuajse çdo produkt. Aplikacionet përdoren rëndom për të blerë filma, veshje dhe pajisje shtëpiake, për të gjetur një dhomë hoteli, për të blerë bileta për një koncert të madh ose ndeshje sportive, madje edhe për të porositur një taksì. Këto zvogëlime në kostot e transaksionit kanë rritur volumin e tregtisë dhe kanë përmirësuar standardet tona të jetesës.

Video:

“Blockchain” dhe besimi

ELEMENTI 1.6

Çmimet krijojnë balancë

Çmimet çojnë në ekuilibër zgjedhjet e blerësve dhe shitësve.

Çmimet e tregut ndikojnë te zgjedhjet e blerësve dhe të shitësve. Kur rritja e çmimit të një malli e bën atë më të shtrenjtë për blerësit, ata normalisht do të blejnë më pak njësi të këtij malli. Pra, ekziston një marrëdhënie negative midis çmimit të një malli dhe sasisë së kërkuar për të. Kjo marrëdhënie negative njihet ndryshe si **“Ligji i kërkesës”**^(?).

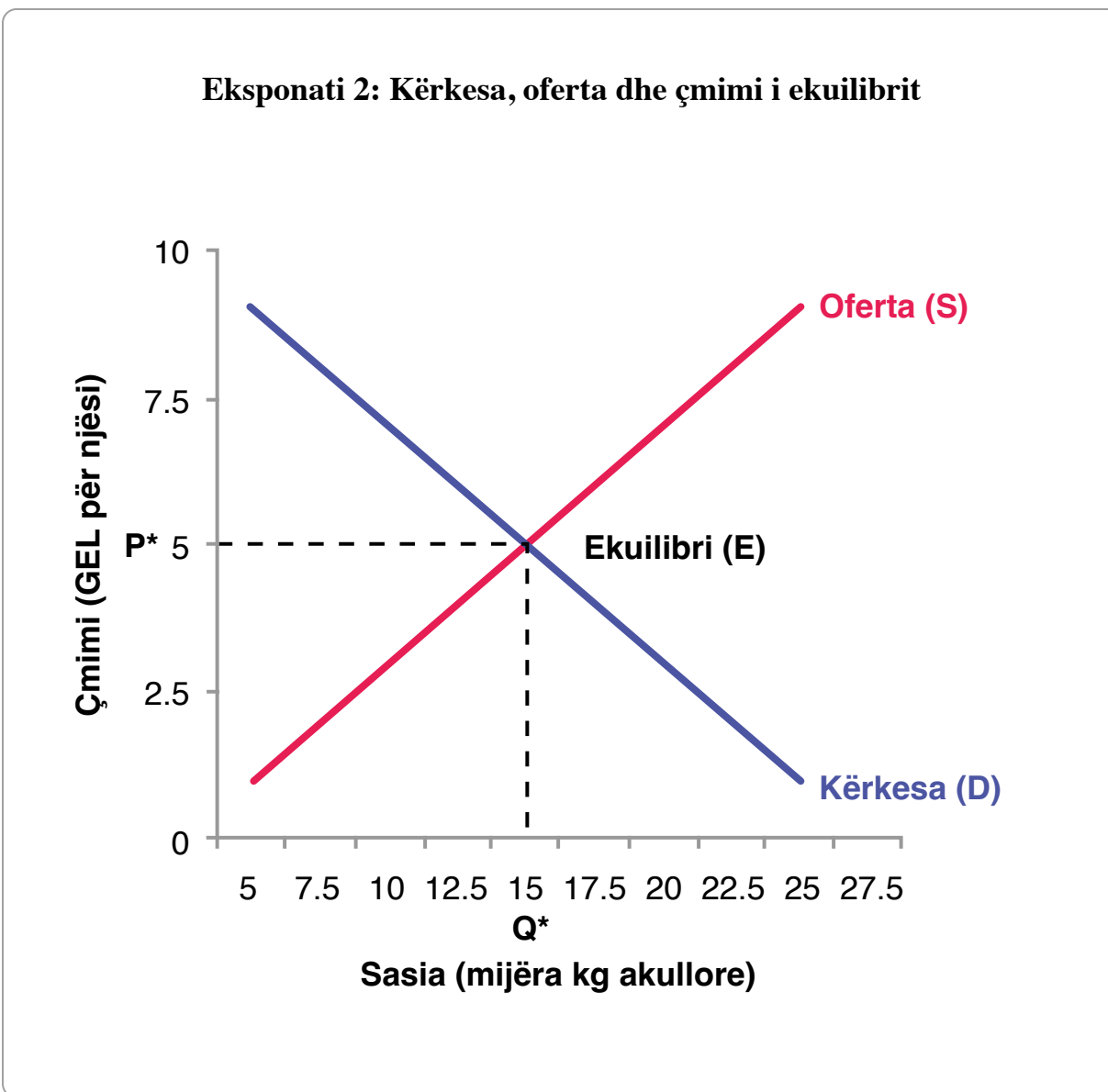
Për shitësit, rritja e çmimit të një malli sjell më shumë fitime duke i nxitur ata të ofrojnë më shumë. Pra, mund të themi se ekziston një marrëdhënie pozitive midis çmimit dhe sasisë së ofruar nga prodhuesit. Kjo marrëdhënie pozitive njihet edhe si **“Ligji i ofertës”**^(?).

Ligji i kërkesës është kaq universal, sa që për dekada të tëra ekonomistët nuk kanë arritur të gjejnë asnjë përjashtim domethënës. Megjithatë, pavarësisht se ligji i ofertës është në shumicën e rasteve i vërtetë, *ka* edhe përjashtime. Marrim shembullin e një studenteje e cila punon (duke ofruar punën) për të paguar shkollimin e saj. Përfytyroni tani që paga e saj (çmimi i shitjes së punës) rritet. Nëse kjo e mundëson atë të paguajë kostot e universitetit duke punuar më pak orë, ajo mund të zgjedhë të punojë më pak në mënyrë që të ketë më shumë kohë për të studiuar.

Ekonomistët shpesh përdorin grafikë për të ilustruar marrëdhënien midis çmimit, sasisë së kërkuar dhe sasisë së ofruar. Në këto grafikë, çmimi i mallit vendoset në boshtin vertikal y, ndërsa sasia e shprehur për njësinë e kohës (për shembull, për një javë, një muaj ose një vit) vendoset në boshtin horizontal x. Duke përdorur akulloren si shembull dhe larin gjeorgjian (GEL-valuta kombëtare e Gjeorgjisë), Eksponati 2 ilustron grafikun klasik të kërkesës dhe ofertës. Kurba e kërkesës tregon sasi të ndryshme të akullores që konsumatorët do të blejnë për nivele të ndryshme të çmimeve. Kurba e kërkesës ka pjerrësi negative, që tregon se konsumatorët do të blejnë më shumë akullore nëse çmimi i saj ulet. Kjo është një paraqitje e thjeshtë grafike e ligjit të kërkesës.

Kurba e ofertës tregon sasi të ndryshme të akullores që prodhuesit janë të gatshëm të

ofrojnë për çmime të ndryshme. Siç duket dhe në Eksponatin 2, kurba e ofertës ka një pjerrësi pozitive, që tregon se prodhuesit janë të gatshëm të ofrojnë sasi më të mëdha akulloreje për çmime më të larta. Kurba e ofertës është një paraqitje grafike e ligjit të ofertës.



Duhet theksuar fakti që, në shembullin tonë, çmimi do të tentojë të arrijë një nivel prej 5 GEL për një litër akullore, gjë e cila do të barazojë sasinë e kërkuar me sasinë e ofruar të akullores në treg. Për një çmim **ekuilibër**^(?) prej 5 GEL, konsumatorët në Gjeorgji janë të gatshëm të blejnë 15 mijë litër akullore në ditë, sasi e cila është e barabartë me sasinë që dhe

shitësit janë të gatshëm të ofrojnë. Çmimi koordinon zgjedhjet e konsumatorëve dhe të prodhuesve të akullores dhe i sjell ato në ekuilibër.

Nëse çmimi është më i lartë se 5 GEL—për shembull, 7,5 GEL—prodhuesit do të duan të ofrojnë më shumë akullore, sesa konsumatorët janë të gatshëm të blejnë. Mirëpo, me çmimin 7,5 GEL prodhuesit nuk do arrijnë të shesin sasinë që do të dëshironin. Sasia e prodhimit që do të ngelej stok në magazinë do të rritej, gjë që do të detyronte disa prodhues të ulnin çmimet për të zvogëluar këtë sasi të mbetur në inventar. Në këtë situatë, çmimi do fillojë të ulet derisa të arrijë nivelin e çmimit të ekuilibrit prej 5 GEL. Pra, kur çmimi në treg është më i madh se çmimi ekuilibër forcat e tregut bëjnë të mundur që ky çmim t'i afrohet ekuilibrit.

Në mënyrë të ngjashme, nëse çmimi i akullores është më i ulët se 5 GEL—për shembull, 2,5 GEL—konsumatorët do të duan të blejnë më shumë sesa prodhuesit janë të gatshëm të ofrojnë. Kjo tepriçë kërkesë do të sjellë mungesë të sasisë së akullores në treg dhe do të shtyjë drejt rritjes së çmimit derisa të arrihet niveli i çmimit të ekuilibrit prej 5 GEL. Zgjedhjet e blerësve dhe shitësve përputhen me njëra-tjetrën vetëm për çmimin ekuilibër, prandaj çmimi i tregut do të tentojë gjithmonë të afrohet drejt këtij niveli.

Video:

Një përmbledhje e shkurtër e ofertës dhe kërkesës

Sistemi i ankandit në eBay ilustron funksionimin e kërkesës dhe ofertës në një mjedis që është i njohur për të gjithë. Në eBay, shitësit caktojnë çmimin rezervë – çmimin minimal që ata do të pranonin për mallrat; blerësit vendosin ofertën e tyre maksimale – çmimin maksimal që ata janë të gatshëm të paguajnë. Sistemi i ankandit ofron në emër të blerësve sipas një vlere shtesë monetare të paracaktuar. Oferta vazhdon derisa periudha e caktuar e ankandit skadon ose deri kur një person bie dakord të paguajë çmimin e vendosur në opsionin “Bli tani”. Shkëmbimi ndodh vetëm nëse blerësit ofrojnë një çmim më të lartë se çmimi minimal i kërkuar nga shitësi. Në këtë rast, si blerësi ashtu dhe shitësi do të përfitojnë nga ky shkëmbim. Shkëmbimi do të kryhet dhe për pasojë do të fitojë edhe shitësi edhe blerësi.

Edhe pse jo aq të dukshme sa në tregun elektronik eBay, forcat e kërkesës dhe ofertës

në tregje^(?) të tjera funksionojnë në mënyrë të ngjashme. Pika më e lartë e kurbës së kërkesës tregon vlerën maksimale që konsumatori është i gatshëm të paguajë për një njësi shtesë të produktit, ndërsa pika më e lartë e kurbës së ofertës tregon çmimin minimal në të cilin prodhuesit janë të gatshëm të ofrojnë një njësi shtesë të produktit të tyre. Për aq kohë sa çmimi gjendet midis vlerës maksimale që konsumatori është i gatshëm të paguajë dhe vlerës minimale për të cilën shitësi është i gatshëm të ofrojë, shkëmbimet do të rezultojnë fitimprurëse. Kur arrihet çmimi i ekuilibrit, realizohen të gjitha fitimet e mundshme prej shkëmbimit.

Rrjedhimisht, konsumatorët tentojnë të blejnë vetëm artikuj që mendojnë se vlejnë më shumë se çmimi i tyre. Në mënyrë të ngjashme, prodhuesit do të ofrojnë produkte të cilat mund të prodhohen me kosto më të ulët se çmimi i tyre. Me çmimin ekuilibër do të prodhohen dhe blihen ato mallra për të cilët konsumatorët janë të gatshëm të paguajnë me shumë sesa kostoja e burimeve të përdorura për prodhimin e tyre. Pra, çmimet e tregut jo vetëm që sjellin barazimin e sasisë së kërkuar dhe atë të ofruar, por orientojnë edhe prodhuesit që të ofrojnë ato produkte për të cilat konsumatorët janë të gatshëm të paguajnë më shumë sesa kostoja e tyre e prodhimit. Kjo vlen për çdo treg.

Sigurisht, ne jetojmë në një botë dinamike. Me kalimin e kohës, do të ndodhin ndryshime që do të ndikojnë te kërkesa dhe oferta e mallrave dhe shërbimeve. Faktorë si të ardhurat e konsumatorëve, çmimet e mallrave në fjalë, pritja e një rritjeje çmimesh në të ardhmen dhe numri i konsumatorëve në një zonë të caktuar ndikojnë në kërkesën për një mall. Ndryshimet e secilit prej këtyre faktorëve ndikojë në sasinë e mallit që konsumatorët do të jenë të gatshëm të blejnë për çmime të ndryshme. E thënë ndryshe, ndryshimet e këtyre faktorëve do të shkaktojnë ndryshime në kërkesë, pra një zhvendosje të kurbës së kërkesës. Është e rëndësishme të bëjmë dallimin midis një ndryshimi në kërkesë – një zhvendosje e të gjithë kurbës së kërkesës- dhe të një ndryshimi në sasinë e kërkuar – një lëvizje përgjatë kurbës së kërkesës si rezultat i ndryshimit të çmimit të mallit. (Shënim i rëndësishëm për studentët: Mosbërja e dallimit midis ndryshimit të kërkesës dhe ndryshimit të sasisë së kërkuar është një nga gabimet më të zakonshme në të gjithë shkencën e ekonomiksit. Për më tepër, pyetjet rreth kësaj teme janë më të preferuarat e shumë mësuesve të ekonomiksit. Studentët e mençur do ta marrin seriozisht këtë vërejtje).

Lexo:

Sakrifikimi i jetës për përfitime nga Duajt Li (Dwight Lee)

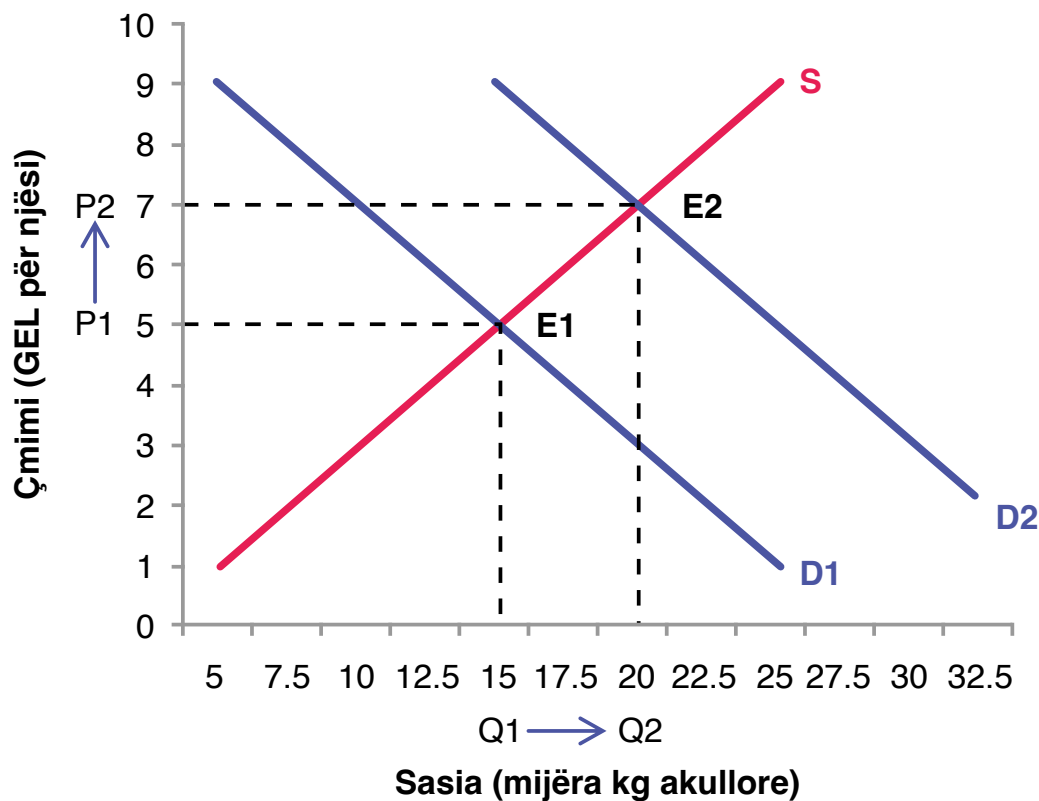
Video:

Friedman - “Lapsi dhe sistemi i çmimeve”

Ekspoziti 3 tregon ndikimin e rritjes së kërkesës të çmimi i tregut të një malli. Të supozojmë se kemi një rritje të të ardhurave të konsumatorëve ose një rritje të çmimit të kosit të ngrirë – një zëvendësues i zakonshëm i akullores. Këto ndryshime do të rrisin kërkesën për akullore në të gjitha nivelet e çmimeve, duke shkaktuar zhvendosje në të djathtë të kurbës së kërkesës nga D1 në D2. Kërkesa më e lartë do ta nxisë rritjen e çmimit të akullores nga 5 GEL në 7 GEL. Me çmimin e ri të ekuilibrit, sasia e kërkuar nga konsumatorët do të barazohet sërish me sasinë e ofruar nga prodhuesit. Vini re, rritja e kërkesës (zhvendosja e të gjithë kurbës së kërkesës) do të çojë edhe në rritjen e sasisë së ofruar nga 15 mijë në 20 mijë copë, pra një lëvizje përgjatë kurbës ekzistuese të ofertës.

E kundërta do të ndodhte nëse do të uleshin të ardhurat e konsumatorit apo çmimi i kosit të ngrirë. Këto ndryshime do të sillnin një rënie të kërkesës për akullore (do të zhvendosnin kurbën e kërkesës në të majtë), do të ulnin çmimin dhe do të zvogëlonin sasinë e shkëmbyer në ekuilibër.

Ekspoziti 3: Rritja e kërkesës sjell rritje të çmimit



Video:

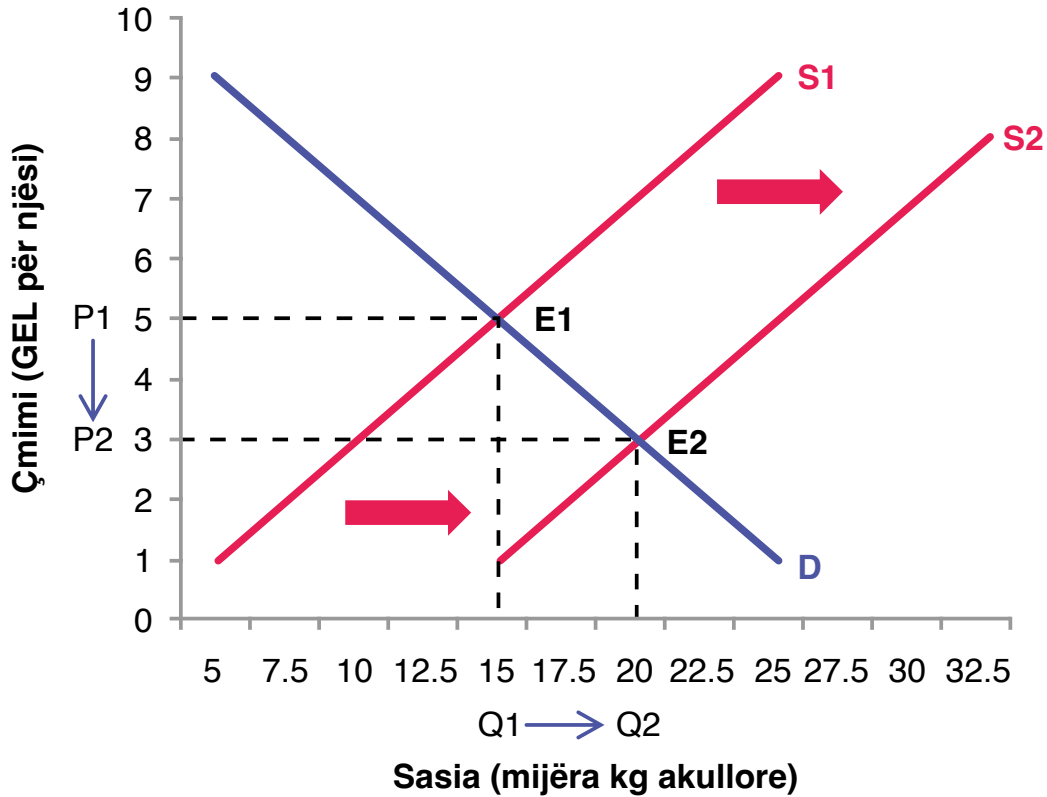
A është “rritja spekulative e çmimeve” një gjë e keqe?

Tani le të flasim për anën tjetër të tregut, atë të ofertës. Ndryshimet e faktorëve që ndikojnë te kostoja për njësi të mallit të ofruar do të shkaktonin zhvendosje të të gjithë kurbës së ofertës. Ndryshimet që ulin koston për njësi (për shembull, përmirësimi në teknologjinë prodhuese ose çmime më të ulëta për lëndën e parë në prodhim) do të rrisnin ofertën duke shkaktuar kështu zhvendosjen e kurbës së ofertës në të djathtë. Në të kundërt, ndryshimet që

rrisin koston e prodhimit të një malli, siç janë çmimet më të larta për lëndën e parë ose taksat më të larta të vendosura për prodhuesit, do të zvogëlonin ofertën duke shkaktuar një zhvendosje në të majtë të kurbës së ofertës.

Le të supozojmë se ka një ulje të çmimit të ajkës dhe të qumështit, përbërësit kryesorë në prodhimin e akullores. Si do të ndikojë ulja e çmimit të lëndëve të para në sasinë e ofruar dhe në nivelin e çmimit të tregut të akullores? Nëse përgjigjja juaj është që oferta do të rritet dhe çmimi i tregut do të ulet, atëherë është e saktë. Eksponati 4 tregon këtë ndikim në grafikun e kërkesës dhe ofertës. Ulja e çmimit të ajkës dhe qumështit do të zvogëlonte koston për njësi të akullores, duke bërë që kurba e ofertës të zhvendoset djathtas (nga S1 në S2). Si rezultat, çmimi i akullores në ekuilibër do të bjerë nga 5 GEL në 3 GEL. Me çmimin e ri më të ulët, sasia e kërkuar do të rritet duke u barazuar përsëri me sasinë e ofruar prej 19 mijë litra në ditë. Vini re: Rritja e ofertës (zhvendosja e të gjithë kurbës) uli çmimin e akullores dhe rriti sasinë e kërkuar – një lëvizje përgjatë kurbës ekzistuese të kërkesës. Nëse ndryshimet e ndodhura do të rrisnin çmimin e prodhimit të akullores (për shembull, çmime më të larta të lëndëve të para) rezultati do të ishte krejt i kundërt pasi do të kishim ulje të ofertës (zhvendosje në të majtë), rritje të çmimit të akullores dhe zvogëlim të sasisë së shkëmbyer.

Figura 4: Rritja e ofertës sjell ulje të çmimit



Këto rregullime të tregut nuk do të ndodhin menjëherë. Do të duhet kohë si për konsumatorin ashtu edhe për prodhuesin që të përshtaten me kushtet e reja. Në fakt, në një botë dinamike, procesi i përshtatjes është i vazhdueshëm. Ndikimi i ndryshimeve të kërkesës dhe ofertës dhe faktorët që shkaktojnë zhvendosjet e kurbave, janë thelbësorë për të kuptuar procesin e ndërveprimit në treg. Analiza e kërkesës dhe ofertës do të përdoret vazhdimisht gjatë këtij libri.

Video:

Ekonomiksi i “Hudsucker Proxy”

ELEMENTI 1.7

Fitimi është udhëzuesi për te produktiviteti

Fitimet i orientojnë bizneset drejt atyre aktiviteteve prodhuese që çojnë në rritjen e vlerës së burimit, ndërsa humbjet i orientojnë ato larg aktiviteteve të padobishme të cilat çojnë në uljen e vlerës së burimit.

Video:

Fitimi ekonomik dhe kostot

Bizneset blejnë burime natyrore, forcë punëtore, kapital dhe aftësi sipërmarrëse. Këto **burime prodhuese**^(?) më pas transformohen në mallra dhe shërbime që më pas u shiten konsumatorëve. Në një **ekonomi tregu**^(?), prodhuesit do të duhet t'i mbajnë burimet larg përdorimeve të tyre alternative sepse pronarët e burimeve do t'i ofrojnë ato vetëm me çmime të paktën të barabarta me ato që mund të fitojnë diku tjetër. Kostoja oportune e ofrimit të një malli apo shërbimi për prodhuesin do të jetë e barabartë me pagesat e nevojshme për t'i mbajtur burimet larg nga përdorimet e tjera të mundshme.

Ekziston një dallim i rëndësishëm ndërmjet koston oportune të prodhimit dhe masave standarde të llogaritjes së koston. Kontabilistët përqendrohen në llogaritjen e të ardhurave neto të firmës, që është paksa e ndryshme nga **fitimi**^(?) ekonomik. Llogaritja e fitimit neto e përjashton koston oportune të aseteve në pronësi të firmës.

Ndërkohë që kontabilistët e përjashtojnë llogaritjen e koston oportune, ekonomistët nuk veprojnë kështu.⁽⁶⁾ Si rezultat, fitimi i llogaritur vetëm nga të ardhurat neto të firmës do të jetë më i fryrë se fitimi i llogaritur nga një ekonomist. Ekonomistët marrin në konsideratë faktin se asetet e zotëruara nga firma mund të përdoren dhe në mënyra të tjera. Nëse këto kosto oportune nuk mbulohen, atëherë burimet përfundimisht do të përdoren në mënyra të tjera.

Fitimi i një firme mund të përcaktohet sipas mënyrës së mëposhtme:

Fitimi = Të ardhurat totale - Kostoja totale

Të ardhurat totale të firmës janë thjesht çmimi (P) i shitjeve të të gjitha mallrave shumëzuar me sasinë (Q) e të gjitha mallrave të shitura. Në mënyrë që një firmë të fitojë, ajo duhet të gjenerojë më shumë të ardhura nga shitjet e produktit të saj sesa kostoja oportune e burimeve të nevojshme për prodhimin e produktit. Prandaj, një firmë do të sigurojë fitim vetëm nëse është në gjendje të prodhojë një mall ose shërbim të cilin konsumatorët e vlerësojnë më shumë sesa kostoja e burimeve të nevojshme për ta prodhuar këtë mall apo shërbim.

Konsumatorët nuk do të blejnë një mall nëse nuk e vlerësojnë atë aq sa çmimi ose më shumë se çmimi. Nëse konsumatorët janë të gatshëm të paguajnë më shumë sesa kostot e prodhimit, atëherë vendimi i prodhuesit për të mbajtur burimet larg përdorimeve alternative do të kishte rezultuar fitimprurës. Fitimi është një shpërblim për transformimin e burimeve në diçka me vlerë më të madhe.

Vendimmarrësit e biznesit do të kërkojnë gjithmonë të prodhojnë mallra dhe shërbime që gjenerojnë fitim. Megjithatë, jo gjithmonë ndodh ajo që pritet. Ndonjëherë bizneset nuk janë në gjendje të shesin produktet e tyre me çmime që do të mbulonin kostot e tyre. **Humbjet**^(?) ndodhin kur të ardhurat totale nga shitjet janë më pak se kostot oportune të burimeve të përdorura për të prodhuar një mall ose shërbim. Humbjet janë një gjobë e vendosur ndaj bizneseve që prodhojnë mallra dhe shërbime që konsumatorët i vlerësojnë më pak se burimet e nevojshme për prodhimin e tyre. Humbjet tregojnë se burimet do të ishin përdorur më mirë duke prodhuar gjëra të tjera.

Le të supozojmë se në Bullgari (ku valuta kombëtare është levi bullgar, BGN) kompania për prodhimin e këmishave paguan 20 000 BGN në muaj për qiranë e ndërtesës, qiranë e makinerive të nevojshme, dhe për pagimin e fuqisë punëtore, lëndën e parë, kopsat dhe materiale të tjera të nevojshme për prodhimin dhe tregtimin e një mijë këmishave në muaj. Nëse prodhuesi shet njëmijë këmishat për 22 BGN copa, të ardhurat mujore nga shitja janë 22 000 BGN, ose fitimi neto është 2 000 BGN. Ky prodhues këmishash ka krijuar pasuri - për veten e tij dhe për klientin. Gatishmëria e klientëve për të paguar më shumë se kostoja e prodhimit, dëshmon se ata i vlerësojnë këmishat më shumë sesa vlera që kanë burimet e nevojshme për t'i prodhuar këto këmisha. Fitimi i prodhuesit është një shpërblim për rritjen e vlerës së burimeve duke i shndërruar ato në një produkt me vlerë më të lartë.

Por nga ana tjetër, nëse kërkesa për këmisha bie dhe ato mund të shiten vetëm për 17 BGN secila, atëherë prodhuesi do vjelë një të ardhur prej 17 000 BGN, duke pësuar humbje prej 3 000 BGN në muaj. Kjo humbje ndodh, sepse veprimet e prodhuesit kanë ulur vlerën e burimeve të përdorura. Këmishat - produkti përfundimtar - ishin më pak të vlefshme për blerësit, sesa vlera e produkteve të tjera që mund të ishin prodhuar me burimet. Ne nuk jemi duke thënë se blerësit janë në dijeni se burimet e përdorura për prodhimin e këmishave do të ishin më të vlefshme nëse do të ishin shndërruar në ndonjë produkt tjetër. Por zgjedhjet e tyre të kombinuara i japin prodhuesit këtë informacion bashkë me stimujt për të ndërmarrë hapa për të zvogëluar humbjen.

Në një ekonomi tregu, humbjet dhe dështimet e biznesit veprojnë vazhdimisht për t'i dekurajuar aktivitetet joeficiente - si për shembull prodhimi i këmishave që shiten më pak se kostoja e tyre. Humbjet dhe dështimet e biznesit do t'i orientojnë burimet drejt prodhimit të produkteve të tjera që vlerësohen më shumë. Prandaj, edhe pse dështimet e biznesit janë shpesh të mundimshme për pronarët, investitorët dhe punonjësit e tyre, ka edhe një anë pozitive: ato çlirojnë burime që mund të përdoren për projekte që krijojnë pasuri.

Njerëzit e një vendi do të jenë më mirë financiarisht nëse burimet e tyre si toka, ndërtesat, fuqia punëtore dhe aftësitë sipërmarrëse prodhojnë mallra dhe shërbime të vlefshme. Në një periudhë të caktuar, një numër pothuajse i pakufizuar projektesh investimi të mundshme janë në dispozicion për sipërmarrje. Disa nga këto investime do të rrisin vlerën e burimeve duke i transformuar ato në mallra dhe shërbime që konsumatorët i vlerësojnë më shumë krahasuar me koston. Këto investime do të nxisin progresin ekonomik. Investimet e tjera do të tkurrin vlerën e burimeve dhe progresin ekonomik. Nëse duam të marrim maksimumin nga burimet e disponueshme, duhet të inkurajojmë projektet që mundësojnë rritjen e vlerës dhe duhet të dekurajojmë ato investime që përdorin burimet në mënyrë më pak produktive. Ky është pikërisht sinjali që fitimet dhe humbjet përcjellin.

Ne jetojmë në një botë me shije dhe teknologji që ndryshojnë vazhdimisht, njohuri të mangëta dhe pasiguri. Pronarët e bizneseve nuk mund të kenë siguri se si do të jenë çmimet në treg ose kostot e prodhimit në të ardhmen. Vendimet e tyre bazohen te pritshmëritë. Por natyra e tipit shpërblim-dënim e një ekonomie tregu është e qartë. **Sipërmarrësit^(?)** e suksesshëm do të jenë ata që arrijnë të prodhojnë në mënyrë eficiente dhe të parashikojnë me saktësi ato mallra

dhe shërbime që i tërheqin konsumatorët t'i blejnë me çmime mbi nivelin e kostos së prodhimit. Në të kundërt, drejtuesit e biznesit që i shpërndajnë burimet në mënyrë joeficiente në ata sektorë ku kërkesa është e ulët do të ndëshkohen me humbje dhe vështirësi financiare.

Ndërkohë që disa kritikojnë dështimet e biznesit që shoqërojnë procesin e krijimit të tregjeve, natyra e shpërblim-ndëshkimit bazohet në prosperitetin që ofrojnë tregjet. Është interesante që shumë sipërmarrës që në fillim kanë dështuar, në vijim kanë arritur të jenë shumë të suksesshëm. Stiv Xhobs (Steve Jobs) është shembulli më i mirë për këtë. Pasi u largua nga kompania “Apple” në 1985, Jobs themeloi firmën “neXT”, një firmë që ai mendoi se do të prodhonte gjeneratën e ardhshme të kompjuterëve personalë. Kompania hasi vështirësi. Por, Jobs mësoi nga përvoja e tij. Ai u kthye te kompania “Apple” në 1997 dhe në një kohë të shkurtër prezantoi iPhone-in, iPad-in dhe risi të tjera që patën sukses të jashtëzakonshëm në treg.

Në fund të fundit rezultati është më se i qartë: Fitimet i orientojnë investimet e biznesit drejt projekteve produktive që promovojnë progres ekonomik, ndërsa humbjet i çojnë burimet larg projekteve që janë joproduktive. Ky është një funksion me rëndësi jetike. Ekonomitë që dështojnë të vënë më së miri në praktikë këtë funksion me siguri do të përjetojnë **stanjacion**^(?), ose edhe më keq.

Video:

Sistemi i çmimeve

ELEMENTI 1.8

Të ardhurat burojnë nga dobishmëria

Njerëzit fitojnë të ardhura duke u siguruar të tjerëve ato të mira që ata vlerësojnë.

Njerëzit dallojnë në shumë mënyra nga njëri-tjetri lidhur me aftësitë e tyre prodhuese, preferencat, cilësitë e veçanta, qëndrimet dhe gatishmërinë për të përballuar risqe. Këto dallime influencojnë të ardhurat e tyre, pasi ato ndikojnë në vlerën e mallrave dhe shërbimeve që këta individë janë të gatshëm dhe në gjendje t'ua ofrojnë të tjerëve.

Në një ekonomi tregu, shumica e njerëzve që fitojnë të ardhura të larta veprojnë kështu, sepse ata u sigurojnë të tjerëve ato të mira që ata vlerësojnë më shumë krahasuar me kostot e tyre. Nëse këta individë nuk do të siguronin mallra ose shërbime të vlefshme, firmat (dhe konsumatorët në mënyrë jo të drejtpërdrejtë) nuk do t'i paguanin aq bujarisht. Mësimi që marrim në vijim është: Nëse doni të fitoni të ardhura të larta, ju duhet të kuptoni si të bëni diçka që është në dobi të të tjerëve. Nga ana tjetër, nëse nuk jeni në gjendje ose i gatshëm të ndihmoni të tjerët me produktet që ata vlerësojnë, të ardhurat tuaja do të jenë të ulëta.

Kjo lidhje e drejtpërdrejtë ndërmjet ndihmesës ndaj të tjerëve dhe përfutimit të të ardhurave e motivon fort secilin prej nesh të fitojë aftësi, zhvillojë talente dhe edukojë sjellje që do të na ndihmojnë t'u sigurojmë të tjerëve mallra dhe shërbime të vlefshme. Studentët studiojnë me orë të tëra, përballojnë stresin dhe përballen me kosto financiare shkollimi me qëllim që të bëhen doktorë, mësues, ekonomistë dhe inxhinierë. Të tjerë marrin trajnime, certifikata dhe fitojnë përvoja që do t'i ndihmojnë të bëhen elektrikistë, mirëmbajtës, ose hartues faqesh interneti. Ndërsa të tjerë vazhdojnë të investojnë dhe krijojnë biznese. Përse i bëjnë këto gjëra njerëzit?

Në disa raste individë të caktuar mund të motivohen nga një dëshirë e fortë personale për ta bërë botën një vend më të mirë. Megjithatë, - një argument kyç ky -, edhe ata që nuk duan t'ia dinë për botën, por që udhëhiqen nga dëshira për para, do të kenë një stimul të fortë për të zhvilluar aftësi dhe të ndërmarrin veprime që janë të vlefshme për të tjerët. Të ardhurat e larta vijnë nga sigurimi i mallrave dhe shërbimeve që të tjerët vlerësojnë. Njerëzit që duan të

kenë pasuri të madhe do të kenë një stimul të fortë për t'i kushtuar vëmendje asaj që të tjerët duan. Edhe ata që duan ta përmirësojnë botën kanë nevojë për informacione mbi arsimin dhe aftësitë që mund të fitojnë, që do ta bëjnë botën një vend më të mirë për të tjerët. Ky informacion është përgjithësisht i siguruar nga mundësitë e fitimit që ofrojnë profesione të ndryshme.

Disa njerëz mendojnë se individët me të ardhura të larta janë duke shfrytëzuar të tjerët. Por njerëzit që fitojnë të ardhura të larta në një treg që funksionon mirë zakonisht e bëjnë këtë duke u ofruar të tjerëve sende me vlerë dhe për të cilat ata janë të gatshëm të paguajnë. Leri Pejxh (Larry Page) dhe Sergei Brin (Sergey Brin) u bënë miliarderë, sepse përdoruesit zbuluan se “Google” u përshtatej më mirë nevojave të tyre, sesa “Yahoo!” ose “Ask Jeeves”. Këngëtarët e famshëm janë një shembull tjetër për këtë. Bijonse (Beyoncé) dhe Teilor Suift (Taylor Swift) kanë fitime marramendëse, sepse miliona dëgjues e pëlqejnë muzikën e tyre. Roli i shoqërisë është të sigurojë që “rregullat” e lojës të jenë të drejta dhe jo të parandalojë që disa të fitojnë me një diferencë të madhe për shkak se janë lojtarë të zotë. Problemet lindin kur ata që hyjnë të parët në treg “mbyllen” në teknologjitë të cilat me kalimin e kohës vjetrohen, por që më pas janë të vështira për t'u zëvendësuar. Ky kompromis nxit një debat më të gjerë të politikave publike, të cilat shpesh varen më shumë nga bindjet politike, sesa nga një analizë e shëndoshë ekonomike.

Sipërmarrësit e bizneseve që arrijnë të jenë mjaft të suksesshëm janë të tillë pasi sigurojnë produkte tërheqëse për miliona konsumatorë. I ndjeri Sem Ualton (Sam Walton), themeluesi i Walmart-it, u shndërrua në një nga njerëzit më të pasur të Shteteve të Bashkuara, sepse arriti të menaxhonte në mënyrë të efektshme një mori mallrash dhe të shiste produkte të markave tregtare me çmime të ulëta në qytete të vogla amerikane. Bill Geits (Bill Gates) dhe Paul Allen, bashkëthemeluesit e Microsoft-it, u bënë miliarderë duke zhvilluar një sërë produktesh që përmirësuan ndjeshëm efikasitetin dhe aftësinë e funksionimit të kompjuterëve desktop. Miliona konsumatorë që nuk kishin dëgjuar kurrë më parë për Walton, Gates apo Allen përfituan nga talentet dhe produktet e tyre. Këta zotërinj fituan shumë para, sepse ndihmuan shumë njerëz.

Lexo:

“Unë, lapsi, pema ime e familjes” nga Leonard Rid (Leonard Read)

Video:

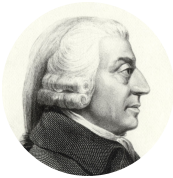
Krijimi i pasurisë prej shkëmbimit

Shembuj të tillë të “kapitalistëve të mirë” mund të gjenden edhe në vendet me ekonomi në tranzicion. Pavel Baudis, një shtetas çek, jo aq i njohur sa Bill Gates, themeloi Avastin, me rëndësi të madhe në fushën e sigurisë kibernetike dhe me një pasuri prej miliarda dollarësh. Mekaniku polak, Zbignie Sosnouski, e shndërroi ndërmarrjen e dështuar shtetërore të biçikletave në kompaninë “Kross”, një nga prodhuesit më të mëdhenj evropian me rreth 1 milion biçikleta të prodhuara në vit. Kërkoni në Google “Talking Tom Cat” dhe do të gjeni një seri videosh shumë të njohura për fëmijë që u krijuan nga çifti i ri slloven Izo dhe Samo Login dhe që më pas ia shitën një blerësi nga Kina për më shumë se një miliard dollarë.

ELEMENTI 1.9

Vlera krijon të ardhura dhe pasuri

Standardet e larta të jetesës burojnë jo vetëm nga puna, por edhe nga prodhimi i mallrave dhe i shërbimeve që njerëzit kërkojnë/dëshirojnë.



Konsumi është rezultati dhe qëllimi i vetëm i të gjithë prodhimit; dhe ky duhet të jetë interesi i prodhuesit, por deri në masën e nevojshme për të promovuar interesin e konsumatorit.

— Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. I disponueshëm edhe në faqen e internetit: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>

Ashtu siç Adam Smith vuri në dukje më shumë se 240 vite më parë - konsumi është objektivi final i prodhimit. Por kjo nuk do të thotë që prodhimi është më pak i rëndësishëm se konsumi. Të ardhurat dhe standardet e jetesës nuk mund të rriten pa u rritur prodhimi i mallrave dhe shërbimeve që njerëzit kërkojnë.

Video:

[Keqinterpretimi i tregimit të dritares së thyer](#)

Është e qartë se shkatërrimi i mallrave të tregtuara zakonisht që njerëzit i vlerësojnë çon në përkeqësimin e gjendjes së një shoqërie. Duke u bazuar tek intuïta, ky pohim është aq i qartë sa duket e pakuptimtë ta theksojmë. Por ndonjëherë janë miratuar politika të bazuara në ide të gabuara të cilat sugjerojnë se shkatërrimi i mallrave është i dobishëm për shoqërinë. Në vitin 1933, Kongresi i Shteteve të Bashkuara miratoi ligjin “Për përshtatjet bujqësore” (AAA)

në përpjekje për të zvogëluar ofertën dhe si rrjedhojë për të penguar rënien e çmimeve të produkteve bujqësore. Sipas legjislacionit të “Marrëveshjes së re”(New Deal), qeveria federale i pagoi fermerët të mbillnin vetëm një pjesë të ngastrave të tyre me pambuk, misër, grurë dhe kultura të tjera. Kultivuesit e patateve u paguan për t’i spërkatur patatet me kimikate që të ishin të papërshtatshme për konsum njerëzor. Lopët, delet dhe derrat e shëndetshëm u therën dhe u propozën masivisht për të mos u shitur nëpër tregje. Gjashtë milionë derrkucë u vranë në përputhje me ligjin AAA vetëm në vitin 1933. Në vitin 1936, Gjykata e Lartë deklaroi se ky ligj ishte antikushtetues, por këtë e bëri pasi i kishte privuar konsumatorët amerikanë nga miliona produkte të vlefshme bujqësore. Për më tepër, sipas disa amendamenteve që janë bërë në ligj edhe sot qeveria amerikane vazhdon të paguajë fermerë të ndryshëm që të kufizojnë prodhimet e tyre. Ndërsa kërkesat politike të atyre që përfitojnë nga këto politika janë të kuptueshme, programe të tilla shkatërrojnë burime të vlefshme, duke e varfëruar më shumë një komb.

Shtetet e Bashkuara nuk janë të vetmet vende që reagojnë ndaj presionit politik për të “mbështetur” fermerët me kosto të mëdha në kurriz të taksapaguesve dhe konsumatorëve. “Politika e Përbashkët Bujqësore” e Bashkimit Evropian është një nga pjesët më të mëdha dhe më të diskutueshme të buxhetit të BE-së.

Video:

Fushat prej ari: Heqja e velit për subvencionet e fermave evropiane

Bujqësia nuk është e vetmja industri në shënjestër. Në Shtetet e Bashkuara, programi “Para për automjetet rrangallë” i vitit 2009 është një shembull tjetër politikash që përpiqet të promovojë prosperitetin duke shkatërruar asetet produktive - në këtë rast, makinat e përdorura. Nëpërmjet këtij programi shitësit e makinave u paguan nga 3500 deri në 4500 dollarë për të shkatërruar automjetet e vjetra që ishin shkëmbyer me një automjet të ri. Shitësve iu kërkua gjithashtu që të shkatërronin motorët e makinave me silikat natriumi, më pas t’i shtypnin dhe t’i dërgonin për skrap, duke u siguruar që edhe pjesët e këmbimit të mos ishin më të përdorshme. Përkrahësit e këtij programi mbështesnin faktin se ky program do të stimulonte

rimëkëmbjen duke i nxitur njerëzit të blinin automjete të reja. Por automjetet e reja kushtojnë më shumë se ato të përdorura dhe për shkak të rënies së ofertës së automjeteve të përdorura çmimi i tyre u rrit. Si rezultat, konsumatorët shpenzuan më shumë për automjetet (e reja dhe të përdorura) dhe si rrjedhojë shpenzuan më pak për artikuj të tjerë. Në këtë mënyrë, ky program dështoi në objektivin e tij për të rritur kërkesën totale. Në thelb, u financuan nga taksapaguesit 3 miliardë dollarë subvencione për blerjet e automjeteve të reja, ndërsa u shkatërruan 700 000 automjete të përdorura me vlerë rreth 2 miliardë dollarë. Ata që mund ta përballonin çmimin e automjeteve të reja u subvencionuan, ndërsa të varfrit të cilët mund të blinin vetëm automjetet e përdorura u ndëshkuan. Pas mbarimit të afatit të programit, shitjet e automjeteve të reja ranë ndjeshëm. Programi i grumbullimit të skrapit të metaleve në Gjermani vlerësohet t'u ketë kushtuar taksapaguesve mbi 7 miliardë dollarë, më shumë se dyfishi i programit në Shtetet e Bashkuara.

Programe të ngjashme u aplikuan në shumë vende të Evropës Lindore, përfshi Rusinë dhe Sllovakinë. Ndërmjet viteve 2005 dhe 2015, në Rumani nën programin e quajtur “Rabla” (Rrënoja), mbi 525 000 makina të përdorura, për tetë ose më shumë vite, u dërguan për skrap në këmbim të kuponave me vlerë prej 1500 euro. Një individ mund të dërgonte për skrap deri në tri makina të përdorura për të marrë kuponë që mund të përdreshin për blerjen e automjeteve të reja.

Nëse shkatërrimi i automjeteve do të ishte një ide e mirë, atëherë përse të mos u kërkohet pronarëve të shkatërrojnë automjetin e tyre çdo vit? Mendoni sa shitje automjetesh të reja do të gjeneronte kjo gjë. Të gjitha këto ndërhyrje vijnë si rrjedhojë e aplikimit të koncepteve ekonomike jo të qëndrueshme. Ju mund të jeni në gjendje të ndihmoni prodhues të veçantë duke ulur sasinë e ofruar në treg të produkteve të tyre, por ju nuk mund të përmirësoni situatën financiare të popullsisë duke shkatërruar mallra të tregtueshme e me vlerë për konsum të mëtejshëm.

Politika të tjera më delikate se shkatërrimi janë ato politika qeveritare që rrisin koston oportune për të përfituar mallra të ndryshme. Shtete të ndryshme në mbarë botën shpenzojnë 30 miliardë dollarë në vit për subvencionimin e sektorit të peshkimit, 60% e të cilave nxisin drejtpërdrejtë praktika të paqëndrueshme, shkatërruese, madje edhe të paligjshme. Shtrembërimi i krijuar në treg është një faktor kryesor që qëndron pas keqmenaxhimit të

vazhdueshëm të peshkimit në nivel botëror, i cili sipas Bankës Botërore në vitin 2012 përlllogaritet t'i ketë kushtuar ekonomisë globale 83 miliardë dollarë. Për më tepër, ekonomitë e vendeve të pasura (në veçanti Japonia, Shtetet e Bashkuara, Franca dhe Spanja), së bashku me Kinën dhe Korenë e Jugut, japin 70% të subvencioneve globale që shkojnë për peshkimin. Këto transferta bëjnë që mijëra komunitete të varura nga peshkimi të ndeshen me konkurrencën e rivalëve të subvencionuar dhe kërcënojnë sigurimin e ushqimit për miliona njerëz, pasi flotat industriale që vijnë nga vende të largëta ulin rezervat e peshkut në ujërat e hapura të oqeanit. Afrika perëndimore në veçanti, ku peshkimi mund të jetë një çështje jete a vdekjeje për banorët vendas, po goditet rëndë si rezultat i këtyre politikave. Që prej viteve 1990, kur anijet e huaja, kryesisht nga BE-ja dhe Kina, filluan të peshkonin në shkallë industriale në brigjet e saj, është bërë e pamundur për peshkatarët vendas të sigurojnë të ardhura ose të ushqejnë familjet e tyre.

Politikanët dhe qeveritarët mburren me krijimin e vendeve të punës nga programet e tyre duke ekzagjeruar përfitimet që sjellin këto programe. Kjo e bën të nxënit e dijeve ekonomike veçanërisht të rëndësishme. Ndërsa punësimi shpesh përdoret si mjet për krijimin e pasurisë, nuk duhet të harrojmë se nuk është thjesht krijimi i më shumë vendeve të punës që përmirëson mirëqenien tonë ekonomike, por krijimi i atyre vendeve të punës që sigurojnë mallra dhe shërbime që njerëzit çmojnë më shumë. Kur ky fakt elementar neglizhohet, njerëzit shpesh mashtrohen dhe pranojnë politika qeveritare që nuk krijojnë pasuri, por përkundrazi e zvogëlojnë atë.

Video:

Si të krijojmë vende pune

Fokusi në krijimin artificial të vendeve të punës mund të na japë një pamje të rreme. Ekonomisti i madh francez Frédéric Bastiat e tregoi qartë keqinterpretimin e gjasave sipas tregimit të dritares së thyer në esenë e tij “Ce qu’on voit et ce qu’on ne voit pas (Ajo që duket dhe ajo që nuk duket)” (1850):

“A e keni vënë re zemërimin e tregtarit të ndershëm, Xhejms Gudfellou (James Goodfellow), kur djali i tij i pakujdesshëm theu xhamin e një dritareje? Nëse do të ishit prezent në atë skenë, ju me siguri do të ishit dëshmitar i faktit se të gjithë spektatorët, ishin rreth tridhjetë prej tyre, e ngushëlluan pronarin e pafat me fjalët: “Çdo gjë e keqe e ka një gjë të mirë. Gjëra që ndodhin. Gjithsecili duhet të jetojë e pastaj çfarë do të ndodhte me xhamapunuesin nëse xhamat nuk do të thyheshin?”.

Kjo formë ngushëllimi në këtë rast të thjeshtë, përmban saktësisht të njëjtin parim teorik që, fatkeqësisht, rregullon pjesën më të madhe të institucioneve tona ekonomike.

Le të supozojmë se riparimi i dëmit kushton gjashtë franga dhe ju thoni se nga ky incident xhamapunuesi fiton gjashtë franga - dhe se kjo nxit tregtinë në shumën prej gjashtë frangash - nuk kam kundërshtim për këtë; arsyetimi juaj është i drejtë. Xhamapunuesi vjen, kryen detyrën e tij, merr gjashtë frangat, fërkon duart dhe me zemër falënderon fëmijën e pakujdesshëm. Kjo është vetëm ajo që ne shohim.

Por, në anën tjetër, nëse ju dilni në përfundimin, siç ndodh shpesh, se thyerja e xhamit është një gjë e mirë, se kjo mundëson qarkullimin e parasë dhe për pasojë shërben edhe si stimul për industrinë në përgjithësi, unë detyrohem t’ju them “Stop! Teoria juaj kufizohet me atë që duket dhe nuk merr aspak parasysh atë që nuk duket”.

Ajo që nuk duket është se gjashtë frangat që tregtari ynë ka shpenzuar, mund t’i shpenzonte për diçka tjetër. Ajo që nuk duket është se nëse kjo nuk do të kishte ndodhur ai mund t’i shpenzonte ato të holla për të blerë këpucë të reja ose për të pasuruar bibliotekën e tij. Me pak fjalë, ai do t’i kishte shpenzuar këto gjashtë franga në një mënyrë tjetër, por kjo gjë nuk ndodhi për shkak të incidentit.⁽⁷⁾

Në këtë mënyrë Bastiat e risjell vëmendjen tonë drejt pasurisë dhe jo prodhimit. Rritja e kërkesës për prodhime të reja përmes shkatërrimit të aseteve të vlefshme ekzistuese nuk është

një mënyrë efektive për përmirësimin e situatës financiare të një shoqërie.

Lexo:

Krijimi i vendeve të punës kundrejt krijimit të pasurisë nga Duajt Li
(Dwight Lee)

ELEMENTI 1.10

Progresi ka shumë burime

Progresi ekonomik vjen kryesisht përmes tregtisë, investimeve, metodave më të mira të prodhimit dhe institucioneve të qëndrueshme ekonomike.

Në orët e para të lëndës “Hyrje në ekonomiks”, ne shpesh i informojmë studentët se punëtorët në vendet e zhvilluara, si në Shtetet e Bashkuara, në ditët e sotme prodhojnë dhe fitojnë përafërsisht 30 herë më shumë se në vitin 1750. Lind natyrshëm pyetja: “Përse në ditët e sotme punëtorët janë më produktivë se para dy shekuj e gjysmë?”. Mendoni për një moment si do t’i përgjigjeshit kësaj pyetjeje.

Studentët tanë përmendin tri gjëra: Së pari, njohuritë e sotme shkencore dhe aftësitë teknologjike janë përtej asaj që mund të imagjinohej në vitin 1750. Së dyti, sot disponojmë makineri dhe fabrika më komplekse, rrugë shumë më të mira dhe një sistem më të gjerë komunikimi. Së fundi, studentët zakonisht përmendin se në vitin 1750 individët dhe familjet e prodhonin vetë shumicën e produkteve që konsumonin, ndërsa sot ne i blejmë ato nga të tjerët.

Në thelb, studentët japin shpjegim të saktë edhe pse ata kanë pak ose aspak njohuri rreth ekonomiksit. Ata e njohin rëndësinë e teknologjisë, kapitalit (aseteve prodhuese) dhe tregtisë. Përgjigjja e tyre përforcon pikëpamjen tonë se ekonomiksi është “shkenca e mendimit praktik”.

Është për t’u theksuar fakti se fitimet që rrjedhin nga tregtia dhe zvogëlimi i kostove të transaksionit janë burime të progresit ekonomik. Analiza ekonomike vë në dukje tre burime të tjera të **rritjes ekonomike**^(?): Investimet në burime njerëzore dhe asete prodhuese, përmirësimet në teknologji dhe në organizimin ekonomik.

E para, investimet në **kapitalin fizik**^(?) (si mjete, makineri dhe ndërtesa) dhe në **kapitalin njerëzor**^(?) (arsimi, aftësitë, trajnimi dhe përvoja e punëtorëve) rrisin aftësitë tona për të prodhuar mallra dhe shërbime. Këto dy lloj investimesh janë të ndërlidhura. Një punëtor, sa më shumë të përdorë makineritë në punën e tij dhe sa më të mira të jenë këto makineri, aq më shumë mallra do të mund të prodhojë. Një sharrëxhi mund të prodhojë më shumë kur

punon me sharrë elektrike, sesa kur përdor sëpatën. Në të njëjtën mënyrë, një punëtor transporti mund të transportojë më shumë mallra me kamion, sesa me një mushkë dhe karrocë.

E dyta, përmirësimet në teknologji (përdorimi i fuqisë së trurit për të zbuluar produkte të reja dhe metoda më pak të kushtueshme të prodhimit) nxisin progresin ekonomik. Që nga viti 1750, motorët me avull, të ndjekur nga ata me djegie të brendshme, energji elektrike dhe bërthamore e zëvendësuan fuqinë njerëzore dhe të kafshëve si burimin kryesor të energjisë. Automjetet, autobusët, trenat dhe avionët zëvendësuan kuajt dhe karrocet (dhe ecjen) si metodat kryesore të transportit. Përmirësimet teknologjike vazhdojnë ta ndryshojnë mënyrën tonë të jetesës. Merrni në konsideratë ndikimin e kompjuterëve personalë, mikrovalëve, telefonave celularë, programeve transmetuese në TV, operacioneve të zemrës, zëvendësimeve artificiale të organeve njerëzore, kondicionerëve të makinave, madje edhe hapjeve automatike të garazheve. Zhvillimi i këtyre produkteve gjatë pesëdhjetë viteve të fundit e ka ndryshuar gjerësisht mënyrën si punojmë, luajmë dhe argëtohemi. Mirëqenia jonë është përmirësuar në saj të tyre.

E treta, përmirësimet në organizimin ekonomik mund të nxisin zhvillim. Me organizim ekonomik nënkuptojmë mënyrat e organizimit të aktiviteteve të njeriut dhe rregullat sipas të cilave ata veprojnë - faktorë që shpesh merren si të mirëqenë ose neglizhohen. Sa e lehtë është për njerëzit që të angazhohen në tregti ose të menaxhojnë një biznes? Zakonisht sistemi ligjor i një vendi, përcakton nivelin e tregtisë, investimeve dhe bashkëpunimin ekonomik të ndërmarrë nga banorët e atij kombi. Një sistem ligjor që mbron individët dhe pronat e tyre, i respekton kontratat në mënyrë të drejtë dhe që zgjidh mosmarrëveshjet është një përbërës thelbësor i progresit ekonomik. Pa këtë, investimet do të mungonin, tregtia do të tkurrej dhe përhapja e ideve novatore do të pengohej. Pjesa e dytë e këtij libri do të analizojë në mënyrë të hollësishme rëndësinë e strukturës ligjore dhe elemente të tjera të organizimit ekonomik.

Video:

Ekonomiksi i “Cast Away”

Investimet dhe përmirësimet në teknologji nuk ndodhin rastësisht. Ato reflektojnë

veprimet e sipërmarrësve, njerëzve që ndërmarrin risqe me shpresën për të realizuar fitime. Askush nuk e di se cili do të jetë zbulimi i ardhshëm novator ose cilat teknika të prodhimit do të zvogëlojnë kostot. Për më tepër, sipërmarrësit gjenden shpesh në situata të papritura. Prandaj, progresi ekonomik varet nga një sistem që lejon njerëzit të testojnë idetë e tyre për të parë nëse ato janë fitimprurëse dhe njëkohësisht, i dekurajon ata nga shpërdorimi i burimeve në projekte joproduktive.

Video:

Enigma e Rritjes Ekonomike

Që ky progres të realizohet, tregjet duhet të hapen në mënyrë që individët të jenë të lirë të testojnë idetë e tyre novatore. Një sipërmarrës që ka zhvilluar një produkt ose teknologji të re ka nevojë të fitojë përkrahjen e vetëm disa investitorëve, të mjaftueshëm për financimin e projektit të tij. Por **konkurrenca**^(?) duhet të jetë e mundur që sipërmarrësit të mbajnë përgjegjësi për shpërndarjen efiçente të burimeve të tyre: Idetë e tyre duhet të ballafaqohen “me realitetin” e konsumatorëve që do vendosin nëse do e blejnë apo jo produktin apo shërbimin me çmimin e dhënë. Në këtë mjedis konsumatorët janë gjykatësit dhe juria vendimtare. Nëse ata nuk e vlerësojnë sa duhet një produkt ose shërbim novator aq sa për të mbuluar koston e tij, ky produkt/shërbim nuk do të mbijetojë në treg. Roli i duhur i qeverisë është të sigurojë që produkte të reja dhe më të mira të kenë mundësi për të konkurruar, dhe jo të vendosë se cilat produkte duhet të kenë përparësi.

ELEMENTI 1.11

Dobishmëria e “Dorës së Padukshme”

“Dora e padukshme” e tregut i drejton blerësit dhe shitësit drejt aktiviteteve që nxisin mirëqenien e përgjithshme.

Çdo individ përpiqet në mënyrë të vazhdueshme të gjejë punën më të mirë për kapitalin që ai zotëron. Sigurisht ai i vë përparësi vetes së tij dhe jo shoqërisë. Por puna më e dobishme për të, natyrisht, ose më mirë domosdoshmërisht, përputhet me punën që sjell dobi më të madhe për shoqërinë. Ai ka për qëllim vetëm përfitimin personal dhe ashtu si në shumë raste të tjera, drejtohet nga një dorë e padukshme për të arritur një rezultat që nuk ishte pjesë e qëllimit të tij.⁽⁸⁾

— Adam Smith (1776)

Video:

Bifteku i “Dorës së padukshme”

Interesi vetjak është një motivues i fuqishëm. Ashtu siç vuri në dukje Adam Smith shumë kohë më parë, individët e nxitur nga interesi vetjak kur drejtohen nga **dora e padukshme**^(?) kanë një stimul të fortë që të ndërmarrin veprime që promovojnë prosperitetin e përgjithshëm të një komuniteti ose një kombi. “Dora e padukshme” që i referohet Smith është sistemi i çmimeve. Individu “synon vetëm fitimin e tij” por ai drejtohet nga dora e padukshme e tregut që të përkrahë qëllimet e të tjerëve, duke çuar kështu në prosperitet më të madh.

Parimi i “dorës së padukshme” është i vështirë për t’u kuptuar për shumë njerëz. Ekziston perceptimi se për të patur rezultate të mbara nga një proces çfarëdo në treg duhet që ky të drejtohet nga dikush ose të ndiqen udhëzimet e dhëna nga një autoritet qeveritar. E

megjithatë Adam Smith ishte i mendimit se përpjekja për t'i dhënë përparësi vetes krijon një shoqëri në të cilën kërkesat plotësohen sipas një rutine pa patur nevojë për një planifikim qendror. Kjo ndodh pasi çmimet e tregut arrijnë të koordinojnë veprimet e individëve të nxitur nga interesi vetjak, gjithmonë nëse ekziston prona private dhe liria e shkëmbimit. Statistikisht, çmimi aktual i një malli ose shërbimi të caktuar harmonizon veprimet e blerësit dhe shitësit me veprimet dhe preferencat aktuale të të tjerëve. Çmimet e tregut regjistrojnë zgjedhjen e miliona konsumatorëve, prodhuesve dhe ofruesve të burimeve. Çmimet pasqyrojnë informacion mbi preferencat e konsumatorëve, kostot dhe çështje të lidhura me kohën, vendin dhe rrethanat – informacion që në tregjet e mëdha do të ishte i humbur për çdo individ apo autoritet të planifikimit qendror.

A keni menduar ndonjëherë se pse supermarketi në lagjen tënde ka afërsisht sasinë e duhur të qumështit, bukës, perimeve dhe produkteve të tjera – një sasi që është e mjaftueshme aq sa produktet të jenë gjithmonë të disponueshme, por jo aq me tepriçë sa të prishen apo të skadojnë? Si është e mundur që frigoriferët, automjetet dhe tabletat me ekran me prekje, të prodhuara në vende të ndryshme të botës, janë të disponueshme në tregun lokal në sasinë që konsumatorët duan? Ku është manuali teknik që bizneset ndjekin për ta arritur këtë gjë? Sigurisht që ai nuk ekziston. “Dora e padukshme” e tregut bën të mundur një gjë të tillë. Ajo i drejton individët që kanë përparësi interesin vetjak drejt veprimeve bashkëpunuese dhe bën që zgjedhjet e tyre të jenë në ekuilibër me njëra-tjetrën përmes sinjalizimit të çmimeve, siç përshkruhet në Elementin 1.6.

Fridrish Hajek (Friedrich Hayek), fitues i Çmimit Nobel për Ekonominë në vitin 1974, e quajti sistemin e tregut një “mrekulli”, për shkak të një treguesi të vetëm, çmimi i tregut të produkteve në mënyrë spontane mbart kaq shumë informacione sa i drejton konsumatorët dhe shitësit të marrin vendime që i ndihmojnë të dyja palët të marrin atë që dëshirojnë.⁽⁹⁾ Çmimi i tregut i një produkti reflekton mijëra, madje miliona vendime që merren në mbarë botën nga njerëz që nuk janë në dijeni të asaj që bën tjetri. Për çdo produkt ose shërbim, tregu luan rolin e një rrjeti kompjuterik gjigant që gjeneron çmimin tregues që u jep të gjithë pjesëmarrësve informacionin e nevojshëm dhe stimulin për të vepruar në përputhje me të.

Asnjë individ ose autoritet i planifikimit qendror nuk mund të sigurojë ose të marrë në konsideratë informacionin e nevojshëm për miliona konsumatorë dhe prodhues të mijëra

mallrave dhe shërbimeve të ndryshme për t'i koordinuar veprimet e tyre në të njëjtën mënyrë siç bëjnë tregjet. Për më tepër, çmimet e tregut përmbajnë këtë informacion në një formë të filtruar. Ata i drejtojnë prodhuesit dhe ofruesit e burimeve drejt prodhimit të atyre produkteve që konsumatorët vlerësojnë më shumë (krahasuar me kostot e tyre). Askush nuk e detyron një fermer që të kultivojë mollë ose t'i thotë një firme ndërtimi të ndërtojë shtëpi apo të bindë një prodhues mobilësh të bëjë karrige. Kur çmimet e këtyre dhe produkteve të tjera tregojnë se konsumatorët i vlerësojnë ato aq sa ose më shumë se kostoja e tyre e prodhimit, prodhuesit i ofrojnë ato, në kërkim të fitimit personal.

Ashtu sikurse nuk është e nevojshme që dikush t'u kujtojë prodhuesve të përdorin metoda me kosto të ulët prodhimi. Interesi personal i drejtuar nga dora e padukshme e tregut do t'u sigurojë atyre stimulim për të kërkuar kombinimin më të mirë të burimeve dhe metodave të prodhimit me **kosto më efektive**^(?). Duke qenë se kostoja më e ulët do të thotë fitim më i madh, çdo prodhues do të përpiqet që ta mbajë në nivel të ulët koston e prodhimit dhe në nivel të lartë cilësinë e produktit. Në fakt, ata do të jenë të detyruar ta bëjnë këtë gjë për shkak të konkurrencës.

Në ekonominë moderne, niveli i bashkëpunimit që vjen prej interesit vetjak, i drejtuar nga dora e padukshme e çmimeve të tregut, është vërtet i mahnitshëm. Kur të uleni për të ngrënë një darkë të këndshme, mendoni se sa njerëz kanë ndihmuar në sigurimin e saj. Ka shumë gjasa që secili prej tyre – duke filluar nga fermeri, shoferi i kamionit e deri te shitësi – të mos jetë motivuar nga shqetësimi që të keni një darkë të këndshme me një kosto sa më të ulët. Megjithatë, çmimet e tregut janë ato që harmonizuan interesat e të gjithëve me interesin tënd. Fermerët që rrisin vijaçat ose gjelat më të mirë marrin çmime më të larta, shoferët e kamionëve dhe shitësit fitojnë më shumë nëse produktet e tyre mbërrijnë të freskëta dhe në gjendje të mirë te konsumatori, e kështu me radhë, gjithmonë duke shfrytëzuar mjete me kosto sa më të ulët për ta realizuar këtë. Dhjetëra mijëra njerëz, në kuptimin e plotë të fjalës, shumicën e të cilëve nuk do t'i takoni kurrë, kontribuojnë në krijimin e asaj shporte produktesh që është shumë më e madhe sesa do të ishte nëse do ta kishit prodhuar vetë. Për më tepër, dora e padukshme punon aq qetësisht dhe automatikisht sa që rendi, bashkëpunimi dhe disponueshmëria e rrjetit të gjerë të produkteve dhe shërbimeve shpeshherë merren si të mirëqena. Edhe pse të nënvlerësuara, kombinimi i interesit personal dhe dorës së padukshme është padyshim një

forcë e madhe në zhvillimin ekonomik.

Video:

“Dora e padukshme”

ELEMENTI 1.12

Pasoja të paqëllimshme krijojnë probleme

Ndodh shpesh që në periudhën afatgjatë të injorojmë pasojat e një veprimi të caktuar ose e thënë ndryshe, efektet dytësore të veprimeve tona.

Në vitin 1946, Henri Hazlit (Henry Hazlitt), një gazetar ekonomie i famshëm, shkroi një libër të titulluar “Ekonomiksi në një leksion”. Ky tekst bazë, i cili bazohet në esenë e francezit Frederik Bastiat të shkruar në vitin 1850, puna e të cilit u diskutua në Elementin 1.9, është mbase teksti mësimor më i shitur mbi ekonomiksin.

Rikujtoni historinë e djalit të vogël që thyen me top dritaren e një dyqanxhiu. Si rezultat, dyqanxhiu merr një xhamapunues për të rregulluar dritaren. Disa vëzhgues mund të argumentojnë se dritarja e thyer është një gjë e mirë, sepse ajo krijoi punë për xhamapunuesin. Megjithatë siç thekson Hazlitt, ky është një përfundim i gabuar pasi nuk konsideron efektet dytësore të veprimit.

Nëse dyqanxhiu nuk do të kishte shpenzuar para për të rregulluar dritaren, ai do t'i shpenzonte ato në produkte të tjera, mbase për të blerë një palë këpucë, rroba të reja ose artikuj të ngjashëm. Nëse dritarja nuk do të ishte thyer, ndoshta punësimi në këto fusha të tjera prodhimi do të kishte qenë më i madh. Në këtë rast komuniteti do të gëzonte edhe dritaren edhe produktet e blera nga dyqanxhiu. Kur merren parasysh efektet dytësore, del në pah se shkatërrimi që rezulton nga fatkeqësitë natyrore si ato të përmytjeve, uraganeve dhe politikave publike të krijuara keqas e dëmtojnë një shoqëri dhe dështojnë në rritjen e normës së punësimit. Këndvështrimi se zëvendësimi duke shkatëruar krijon punësim dhe është i mirë për ekonominë njihet sot si “keqinterpretimi i tregimit të dritares së thyer”. Burimet e përdorura për një zëvendësim të tillë kufizojnë aftësitë e një shoqërie për të prodhuar të mira ose shërbime të tjera të vlefshme. Disa shembuj për këtë pikëpamje të gabuar janë dhënë në Elementin 1.9.

Hazlit na mëson se kur analizojmë një ngjarje ekonomike:

... nuk duhet të gjurmojmë thjesht rezultatet e menjëhershme, por edhe rezultatet në periudhën afatgjatë, jo vetëm pasojat parësore por edhe ato dytësore dhe jo vetëm efektet te një grup njerëzish por tek të gjithë.⁽¹⁰⁾

Hazlitt besonte se burimi kryesor i gabimeve në ekonomi ishte moszbatimi i këtij mësimi. Ai ka shkruar gjerësisht mbi ekonominë në vitet 1930 gjatë Depresionit të Madh dhe mendonte se, sidomos në politikë, ekziston një prirje për të theksuar përfitimet afatshkurtra të një reforme duke mos marrë parasysh pasojat afatgjata, shpesh të paqëllimshme.

Video:

“Ekonomiksi mbi një këmbë”

Le të konsiderojmë tre shembuj që dëshmojnë rëndësinë e efekteve dytësore të reformave. Për të zvogëluar ndotjen e ajrit nga emetimet e automjeteve nëpërmjet uljes së konsumit të naftës, qeveria gjeorgjiane planifikoi aplikimin e një akcize të re për makinat e vjetra me motor të madh. Duke qenë se Gjeorgjia është një vend me të ardhura të ulëta, kërkesa për makina të vjetra ka qenë gjithmonë e lartë për shkak se ato kushtojnë më lirë (91% e makinave të përdorura në shitje ishin prodhuar para vitit 2006). Akciza e re, e cila filloi të aplikohet në janar të vitit 2017 ishte një normë taksimi e ndryshueshme. Për shembull, vlera e zhdoganimit plus akcizën për një makinë të vitit 2002 me motor 1,5 litra ishte 3731 GEL, por për një makinë të të njëjtit vit me motor 2,5 litra ishte 6219 GEL dhe për një makinë me motor 3,5 litra ishte 8706 GEL. Kjo politikë fiskale stimuloi njerëzit që të blinin makina me motor më të vogël, por dikush mund të pyesë, a është kjo një politikë e mirë? Cili është efekti i saj i plotë, duke përfshirë këtu efektet dytësore?

Duke qenë se politika e akcizës në Gjeorgji ka vetëm pak kohë që është në fuqi, për t’iu përgjigjur pyetjes duhet të shikojmë përvojat e vendeve të tjera me politika të ngjashme me qëllim zvogëlimin e konsumit të karburantit. Të dhënat tregojnë se ka patur një rritje në përdorimin e automjeteve me motorë të vegjël pasi ato janë më pak të kushtueshme për t’u përdorur për shkak të konsumit më të ulët. Kjo, nga ana tjetër, shton trafikun, duke sjellë

kështu një ulje më të vogël të konsumit total të benzinës nga sa ishte parashikuar fillimisht nga qeveria. Për më tepër, në rast aksidentesh, automjetet e lehta, përdorimi i të cilave nxitet nga reforma e akcizës, ofrojnë më pak mbrojtje për pasagjerët krahasuar me automjetet e rënda, me motor më të madh që ato zëvendësojnë, kështu që numri i aksidenteve me pasojë dëmtimin apo vdekjen e pasagjerëve mund të rritet. Pra, po të merren parasysh efektet dytësore, reformat ligjore mbi akcizën e karburantit mund të mos jenë më aq të dobishme sa duken.

Pasoja të ngjashme të paqëllimshme pati edhe pas hyrjes në fuqi të ligjeve që kërkonin përdorimin e rripave të sigurimit. Rreth 20 muaj pas hyrjes në fuqi të ligjit që detyronte shoferët dhe pasagjerët në ndenjëset e para të vinin rripin e sigurimit, Departamenti i Transportit në Britani konstatoi një rënie me 656 raste të aksidenteve me pasojë vdekjen e pasagjerëve të ulur në ndenjëset e para. Mirëpo nga ana tjetër, pati rritje në numrin e vdekjeve të këmbësorëve (77), çiklistëve (63), dhe të pasagjerëve në ndenjëset e pasme (69).⁽¹¹⁾ Me sa duket shoferët që ndiheshin më të sigurt kur vinin rripin e sigurisë kishin sjellje më të papërgjegjshme gjatë drejtimit të automjetit.

Edhe kufizimet tregtare midis vendeve kanë efekte dytësore të rëndësishme. Mbështetësit e politikave tarifore dhe kuotave në importin e mallrave të huaja rrallëherë marrin në konsideratë efektet dytësore të këtyre politikave. Tarifat dhe kuotat mund të mbrojnë fillimisht punonjësit vendas që prodhojnë produkte të ngjashme me kosto më të lartë, por më vonë do të kenë pasojë dytësore të paqëllimshme.

Merrni në konsideratë Politikën e Përbashkët Bujqësore (PPB) të Bashkimit Evropian, e cila aplikon kuota dhe tarifa për të kufizuar shitjet e produkteve të huaja bujqësore dhe subvencionon bujqësinë e vendeve anëtare direkt nga buxheti i BE-së. “PPB-ja u krijua në mënyrë që njerëzit të mund të shijonin ushqime të mira me çmime të përballueshme dhe fermerët të fitonin një jetesë të ndershme” shkruhej në dokumentin dedikuar 50 vjetorit të krijimit të kësaj politike⁽¹²⁾. Në total, subvencionet e paguara përmes PPB-së arrijnë në më shumë se një të tretën e buxhetit të përgjithshëm të BE-së. Mbështetësit e kësaj politike argumentojnë se PPB-ja kontribuon në mbajtjen e të ardhurave të fermave dhe prodhuesve të ushqimit të BE-së në një nivel 8% më lart se niveli që do të kishin në rast se politika nuk do të zbatohet⁽¹³⁾ duke “shpëtuar” kështu vendet e punës dhe duke rritur punësimin. Nuk ka dyshim që sektori bujqësor është më i madh me aplikimin e politikës, por çfarë mund të thuhet për

efektet dytësore të saj?

Shpenzimet për PPB-në nuk lejojnë përdorimin e fondeve diku tjetër brenda buxhetit të BE-së dhe pengojnë shpërndarjen e fondeve të BE-së në aktivitete të tjera publike. Sipas Komisionit Evropian, subvencionet i kushtojnë çdo qytetari të Bashkimit Evropian rreth 100 € në vit. Për më tepër, tarifatat dhe kuotat i mbajnë çmimet lokale në nivele më të larta se çmimet në vendet e tjera konkurruese,⁽¹⁴⁾ si rrjedhim konsumatorët në vendet e BE-së paguajnë më shumë për produktet bujqësore. Familjet në thelb paguajnë për ushqimin e tyre dyfishin e çmimit: së pari, ata paguajnë çmime më të larta për shkak të proteksionizmit në sektorin bujqësor, i cili rrit çmimet e produkteve në dyqane dhe së dyti, ata paguajnë taksa që më pas shkojnë për subvencionet bujqësore. Gjithashtu, tarifatat dhe kuotat prekin në mënyrë indirekte edhe firmat që përpunojnë produkte bujqësore. Për shembull, në Francë në vitin 2007, rritja e kostove të produkteve bujqësore zvogëloi PPB-në në industrinë përpunuese me 1,5% dhe sektori i shërbimeve kontribuoi me vetëm 0,1% të punës dhe kapitalit të tij në sektorët e tjerë përfitues të PPB-së. Shfuqizimi i PPB-së do të ulte çmimin e kapitalit (tokës dhe pajisjeve) gjë që do të sillte përfitime për fermat që nuk mbështeten nga PPB-ja. Për më tepër, PPB-ja zvogëlon sipërfaqen e pyjeve dhe aktiviteteve të tjera rurale, në favor të rritjes së përdorimit të tokës bujqësore. (Në Francë, PPB-ja zvogëlon sipërfaqen e tokës pyjore me 3,6%). Gjithashtu, për shkak të tarifave dhe kuotave, vendet jashtë BE-së shesin më pak produkte bujqësore në tregun e BE-së, gjë që ul fuqinë e tyre blerëse të këtyre vendeve e i sjell BE-së më pak shitje dhe punësim në këto sektorë.

Pra, pasi konsiderojmë efektet dytësore të kufizimeve tregtare (siç është PPB), efektet e këtyre politikave në punësimin dhe prodhimin total të BE-së nuk priten të jenë të konsiderueshme. Këto politika mund të krijojnë më shumë vende pune në industrinë e favorizuar, por do të ulin punësimin tek të tjerat. Kufizimet tregtare e rishpërndajnë punësimin ndërsa do të duhej ta rrisnin atë. Por, ata që nuk marrin parasysh efektet dytësore nuk e kuptojnë këtë gjë.

Efektet dytësore nuk janë thjesht një problem për vendimmarrjen politike. Ato mund të çojnë në situata të paparashikuara për individët. Përvoja e një mësueseje të klasës së parë në Virxhinian Perëndimore e tregon këtë. Duke qenë se nxënësit e saj i humbnin vazhdimisht lapsat, ajo mendoi se po t'u paguante atyre 10 qindarka për çdo laps të konsumuar, ata do të

stimuloheshin t'i ruanin me kujdes lapsat deri sa të konsumoheshin plotësisht. Si rrjedhojë e premtimit për t'u paguar, ndryshe nga çfarë priste mësuesja, nxënësit rritën në mënyrë drastike përdorimin e mprehëses së lapsave në mënyrë që t'i konsumonin ata sa më shpejt dhe të merrnin kështu shpërblimin nga mësuesja. Është mirë të jesh i kujdesshëm për pasojat e paparashikuara të veprimeve!

Lexo:

“Ajo që duket dhe ajo që nuk duket” nga Frédéric Bastiat

Shtatë burimet kryesore të progresit ekonomik



Elementet:

1. Sistemi ligjor: Themeli i progresit ekonomik është një sistem ligjor që mbron pronën private dhe zbaton kontratat në mënyrë të paanshme.
2. Tregjet konkurruese: Konkurrenca nxit përdorimin eficient të burimeve dhe ofron stimuj për përmirësime novatore.
3. Kufizimet mbi politikat rregullatore qeveritare: Politikat rregullatore që zvogëlojnë shkëmbimin dhe kufizojnë konkurrencën pengojnë progresin ekonomik.
4. Një treg eficient kapitali: Për të arritur potencialin e tij, një komb duhet të ketë një mekanizëm që e kanalizon kapitalin në projekte që krijojnë pasuri.
5. Politika e stabilitetit monetar: Një politikë monetare e qëndrueshme është thelbësore për kontrollin e inflacionit, shpërndarjen eficiente të investimeve dhe arritjen e

stabilitetit ekonomik.

6. Taksat e ulëta: Njerëzit prodhojnë më shumë kur ata mund të mbajnë për veten e tyre më shumë nga ajo që fitojnë. Kontrolli i shpenzimeve dhe deficitit qeveritar (politika fiskale) është thelbësor për stabilitetin dhe zhvillimin ekonomik.
7. Tregtia e lirë: Njerëzit përfitojnë të ardhura më të larta kur janë të lirë të tregtojnë me të tjerë njerëz në vende të tjera.

Hyrje

Video:

200 vende, 200 vjet ⁽¹⁵⁾

Robert Lukas (Robert Lucas), fituesi i Çmimit Nobel për Ekonominë në vitin 1995, ka thënë, “Kur fillon të mendosh për rritjen ekonomike, është e vështirë të mendosh për diçka tjetër.”⁽¹⁶⁾. Pse Lucas dhe shumë ekonomistë të tjerë i japin kaq shumë rëndësi rritjes ekonomike? Rritja e prodhimit real është e nevojshme për rritjen e të ardhurave reale. Pa rritjen ekonomike, nuk mund të arrihen nivele të ardhurash dhe standarde jetese të larta.

Gjatë dyqind viteve të fundit, rritja ekonomike, veçanërisht në perëndim, ka rritur standardet e jetesës dhe ka përmirësuar edhe gjatësinë edhe cilësinë e jetës. Gjithsesi, këto dy shekuj nuk janë një periudhë e zakonshme. Gjatë pjesës më të madhe të historisë së njerëzimit, periudha me rritje ekonomike kanë qenë jashtëzakonisht të rralla. Përpara viteve 1800, shumica e popullsisë së botës punonin pesëdhjetë, gjashtëdhjetë dhe shtatëdhjetë orë në javë për të prodhuar ushqim dhe strehim sa për mbijetesë. Mbijetesa ishte një luftë e vazhdueshme dhe shumë e humbnin këtë betejë. Standardet e jetesës në vitet 1800 nuk ishin shumë më ndryshe nga një mijë vjet më parë, ose edhe dymijë vjet më parë gjatë kohës së Romës së lashtë.

Historia e dobët ekonomike e historisë së njeriut filloi të ndryshojë rreth dyqind vjet më parë. I ndjeri Angus Madison (Angus Maddison), një ekonomist i Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik, njihet gjerësisht si autoriteti kryesor i të dhënave

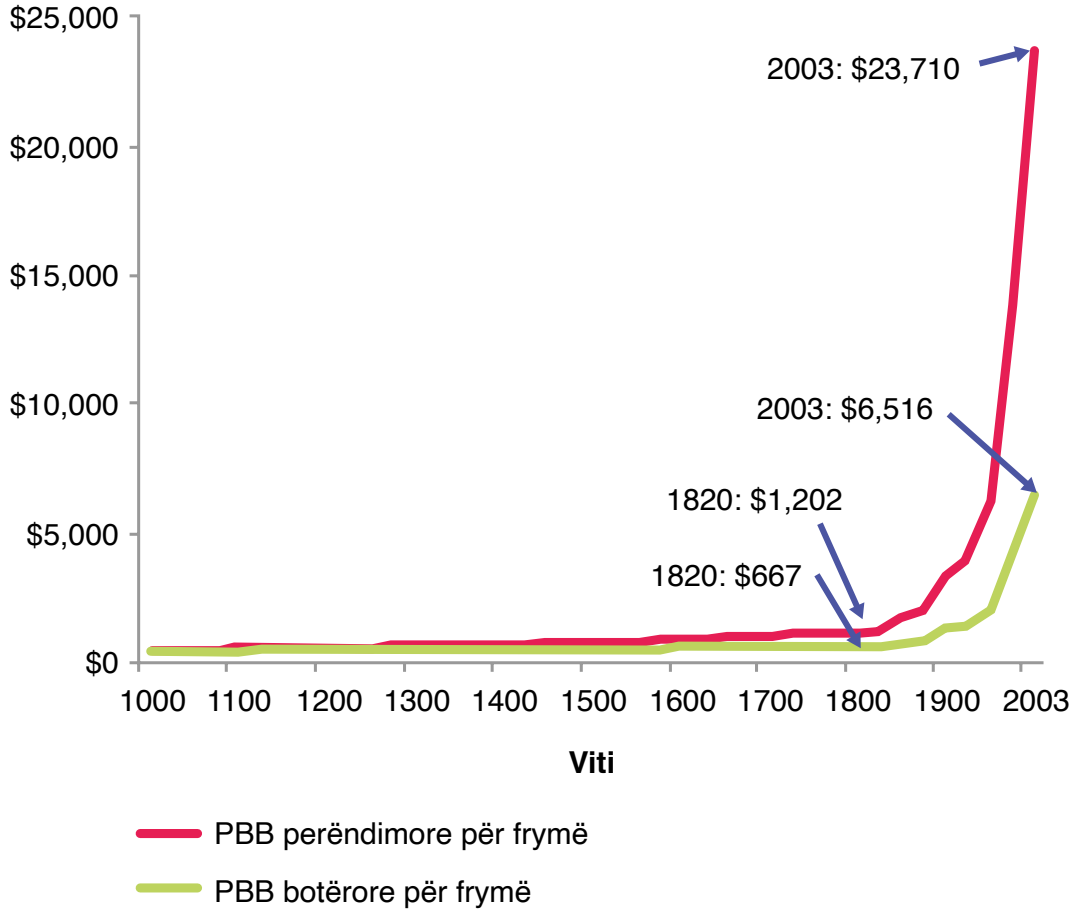
historike mbi të ardhurat dhe pritshmërinë e jetëgjatësisë. Ekspoziti 5 paraqet nivelet e përlllogaritura nga vetë ai për të ardhurat vjetore për frymë për një mijë vitet e fundit. I matur me vlerën e dollarit në vitin 1990, **prodhimi i brendshëm bruto (PBB-ja)**^(?) për frymë në botë ishte 667 \$ në vitin 1820, krahasuar me 450 \$ në vitin 1000.⁽¹⁷⁾ Prandaj, gjatë 800 viteve, nivelet e të ardhurave për frymë u rritën me vetëm 50 përqind. Evropa Perëndimore dhe shtete të tjera si Shtetet e Bashkuara, Kanadaja, Australia dhe Zelanda e Re - të referuara zakonisht si Perëndimi - kishin vlera pak më të larta, sepse të ardhurat në këtë rajon pothuajse u trefishuan nga 426 \$ në vitin 1000 në 1202 \$ në vitin 1820. Por edhe në Perëndim u deshën rreth pesëqind vjet që të ardhurat të dyfishohen.

Lexo:

“Prodhimi i brendshëm bruto - Çfarë është dhe si llogaritet?”

Tani, shikoni se çfarë ka ndodhur që prej vitit 1820. Gjatë dyqind viteve të fundit, ka patur një zmadhim drastik të rritjes ekonomike. Rreth vitit 2003, të ardhurat botërore për frymë ishin rritur në 6516 \$, dhjetë herë më shumë se niveli i vitit 1820. Në Perëndim, deri në vitin 2003 të ardhurat për frymë kishin arritur në 23 710 \$, afërsisht njëzet herë sa shifra e vitit 1820. Prandaj, pas shekujsh të tërë me nivele të ardhurash pranë nivelit të mbijetesës, të ardhurat reale për frymë u rritën rrufeshëm gjatë dyqind viteve të fundit.

Eksponati 5: PBB për frymë (1990 dollarë)



Burimi: Angus Madison, *Contours of the World Economy, 1–2030 AD: “Essays in Macro-Economic History”* (Oxford: Oxford University Press, 2007).

Prirje të ngjashme ndjekin dhe të dhënat e pritshmërisë së jetëgjatësisë. Pritshmëria e jetëgjatësisë në lindje në nivel botëror u rrit nga 24 vjeç në 26 vjeç në periudhën 1000-1820, por më pas u rrit në 31 vjeç në vitet 1900 përpara se të rritej rrufeshëm në 64 vjeç në vitin 2003. Në Perëndim, pritshmëria e jetëgjatësisë u rrit nga 24 vjeç në 36 vjeç në periudhën 1000-1820, por deri në vitin 2003 kishte arritur në 76 vjeç.

Siç tregon historia, rritja ekonomike nuk ndodh vetvetiu. Pse disa vende rriten dhe arrijnë nivele të larta të ardhurash ndërsa të tjera qëndrojnë në vend? Çfarë institucionesh dhe politikash nxisin rritjen dhe standarde më të larta jetese? Kjo pjesë analizon këto pyetje shumë të rëndësishme.⁽¹⁸⁾

Por, para se të shqyrtojmë këtë çështje, ia vlen të hedhim një vështrim mbi llogaritjen e PBB-së, veçanërisht në lidhje me vendet ish-komuniste. Një përkufizim që duket i thjeshtë si për shembull “vlera e produktit përfundimtar të të mirave dhe shërbimeve” fsheh një mori pyetjesh të vështira. Është e lehtë të përcaktoni vlerën e produktit që shkëmbehet në treg të lirë. Por çfarë të themi për atë produkt që i nënshtrohet kontrollit të çmimeve? A duhet të përcaktohet vlera e tij në bazë të çmimit që njerëzit kanë paguar në të vërtetë apo çmimit që do të kishin paguar në tregun e lirë? A duhet të përfshihet vlera e kohës së pritjes në radhë? Po në lidhje me atë produkt që nuk shitet? Si duhet të vlerësohet shërbimi i ushtarëve në shërbimin e detyruar ushtarak? Sa do të jenë në gjendje autoritetet statistikore të llogarisin saktësisht prodhimin në tregun joformal (gri ose të zi). Nëse unë përgatis një picë në shtëpi, unë përfshij vlerën e djathit, por jo kohën që shpenzoj në kuzhinë. Nga ana tjetër, nëse unë e blej picën në restorant, krahu i punës përfshihet në PBB. Por, le të themi se unë jam një kuzhinier po aq i mirë sa ai i picave, atëherë të dyja picat janë të njëjta.

Vështirësitë në llogaritjen e PBB-së dhe ndryshimet e lidhura me çmimin e bëjnë të vështirë për të kuptuar vitet e para pas rënies së komunizmit. Statistikat zyrtare tregojnë një rënie të theksuar të prodhimit, por kjo nuk korrespondon me përvojën aktuale të qytetarëve.⁽¹⁹⁾

ELEMENTI 2.1

Sistemi ligjor

Themeli i progresit ekonomik është një sistem ligjor që mbron pronën private dhe zbaton kontratat në mënyrë të paanshme.



[Një] regjim i drejtë i pronës private i bën njerëzit përgjegjës për veprimet e tyre ndaj të mirave materiale. Prandaj, një sistem i tillë bën që njerëzit të kuptojnë pasojat e veprimeve të tyre. Prona ngre gardhe, por gjithashtu na rrethon me pasqyra, duke reflektuar pasojat e sjelljeve tona.⁽²⁰⁾

— Tom Bethell, gazetar ekonomik

Sistemi ligjor ofron bazat për mbrojtjen e të drejtave të pronësisë dhe zbatimin e kontratave.

Siç diskutuam në Elementin 4 të Pjesës 1, tregtia i zhvendos të mirat drejt njerëzve që i vlerësojnë ato më shumë dhe bën të mundur të kemi nivele më të larta prodhimi si rezultat i fitimeve nga specializimi dhe metodave të prodhimit në shkallë të gjerë. Për të zvogëluar pasiguritë që shoqërojnë tregtinë, nevojitet një sistem ligjor i cili duhet të ofrojë zbatim të paanshëm të marrëveshjeve dhe kontratave. Kjo rrit volumin e shkëmbimeve dhe fitimeve nga tregtia dhe nxit kështu progresin ekonomik.

Të drejtat e mirëpërcaktuara dhe të zbatuara të pronës janë të rëndësishme për realizimin e fitimeve nga tregtia. Prona ka një kuptim të gjerë, që përfshin zotërimin e shërbimeve të punës, si edhe pasurive të patundshme siç janë ndërtesat dhe toka. E drejta e pronës private përfshin tre elemente: (1) të drejtën ekskluzive të përdorimit të pronës; (2) mbrojtjen ligjore kundër pushtuesve të saj - të atyre që do të kërkonin të përdornin ose të abuzonin me pronën pa lejen e pronarit; dhe (3) të drejtën për ta transferuar atë (me anë të shitjes ose dhurimit) tek të tjerët.

Video:

Ëndrrat e Eusebios për të drejtat e pronës

Pronarët privatë mund të vendosin si të përdorin pronën e tyre, por nga ana tjetër ata janë përgjegjës për këto veprime. Personat që e përdorin pronën e tyre në një mënyrë që shkel të drejtat e pronësisë të një tjetri bien ndesh me po ato forca ligjore që mbrojnë pronën e tyre. Për shembull, **të drejtat e pronësisë private**^(?) më ndalojnë që ta godas me çekiç xhamin e përparmë të makinës suaj, sepse nëse e bëj, do të shkelja të drejtat tuaja të pronës. Të drejtat tuaja të pronës ndaj makinës suaj më kufizojnë mua dhe këdo tjetër që ta përdor (ose të abuzoj me të) pa lejen tuaj. Në mënyrë të ngjashme, pronësia ime mbi çekiçin dhe pronat e tjera ju kufizojnë juve dhe këdo tjetër që t'i përdorni ato pa lejen time.

Gjëja e rëndësishme rreth pronësisë private janë stimujt që rrjedhin prej saj. Të drejtat e pronësisë private të përcaktuara dhe të zbatuara qartë sjellin stimujt të fortë për njerëzit. Ka katër arsye kryesore pse këta stimuj sjellin rritje ekonomike dhe progres.

Së pari, pronësia private u jep njerëzve stimujt të fortë për të mbrojtur dhe për t'u

kujdesur për sendet që zotërojnë. Nëse pronarët privatë nuk e mirëmbajnë pronën e tyre ose nëse lejojnë që ajo të abuzohet ose dëmtohet, ata do të mbartin pasojat në formën e një rënijeje të vlerës së pronës. Për shembull, nëse zotëroni një makinë, ju keni stimuj të fortë që të ndërtoni vajin, ta çoni për servis rregullisht dhe të kujdeseni që pjesët mekanike të makinës të jenë në gjendje të mirë. Pse ndodh kjo? Nëse nuk kujdeseni për makinën, vlera e saj për ju dhe blerësit e ardhshëm do të bjerë. Nëse makina mbahet në gjendje të mirë, ajo do të ketë vlerë më të madhe për ju dhe të tjerët që mund të duan ta blejnë atë prej jush. Për pronarin, çmimi i tregut do ta reflektojë këtë përkujdesje. Përkujdesja e mirë shpërblehet, por ajo e keqe penalizohet me një ulje të vlerës së pronës.

Në rastin e kundërt, kur prona zotërohet nga të tjerët (si p.sh. nga shteti ose nga një grup i madh personash në bashkëpronësi - në ekonomitë socialiste kjo njihet si “pronësi kolektive”), zvogëlohen stimujt që secili përdorues të kujdeset për të. Për shembull, kur qeveria ka në pronësi banesat për strehim, asnjë individ apo grup i vogël pronarësh nuk ka stimuj të fortë financiarë për të mirëmbajtur pronën, sepse duke mos qenë pronar, asnjërit prej tyre nuk do t’i duhej të përballonte koston për rënien e vlerës së pronës ose nuk do të përfitonte nga përmirësimi i saj. Kjo është arsyeja pse banesat në pronësi të shtetit, krahasuar me ato me pronësi private, kanë më shumë gjasa të jenë të rrënuara dhe të mbajtura keq. Kjo është e vërtetë si në vendet kapitaliste, ku tregjet krijojnë sinjalet e çmimeve, ashtu edhe në vendet socialiste, ku kjo gjë nuk ndodh. Mungesa e kujdesit, mirëmbajtjes dhe riparimeve reflekton stimulin e dobët që shoqëron pronat e zotëruara nga qeveria, madje edhe në prani të një tregu që funksionon shumë mirë për pronat e tjera, të cilat janë në dorë të privatëve. Një thënie e njohur gjatë periudhës sovjetike e nxjerr në pah këtë problem: “Kur prona është e të gjithëve, ajo nuk i përket askujt”.

Në këtë rast, nuk është vetëm mungesa e pronësisë private që shkakton probleme po aq sa interesat e ndryshme mes përdoruesve të pronës dhe individëve që mbartin koston e keqpërdorimit. Po i njëjti problem ndodh edhe në tregjet e qiradhënies ku pronari nuk është përdoruesi. Kjo është arsyeja pse kontratat e qirasë shpesh shoqërohen me lista të gjata udhëzimesh se si mund të përdoret dhe nuk mund të përdoret prona e marrë me qira. Në Evropën Lindore, para periudhës së tranzicionit, ishte e zakonshme që të ngjisje shkallë të papastra, të kaloje pranë ashensorëve të prishur dhe llambave të djegura dhe ta gjeje veten

brenda apartamenteve të mirëmbajtura në mënyrë të mrekullueshme. Arsyeja për këtë ishte se njerëzit kujdeseshin për hapësirën e tyre private, por jo për atë të përbashkët. Në fillim të periudhës së tranzicionit, transferimi i të drejtave të pronësisë drejt stokut të banesave u shndërrua në një çështje shumë delikate. Ishte e qartë se blloqet e banesave duhej të privatizoheshin, por kujt do t'i kalohej pronësia? Për banesat dhe apartamentet e ndërtuara në vitet e fundit, përgjigjja ishte e thjeshtë: të kalonin në pronësi të banorëve (ose t'u shiteshin atyre me një çmim të arsyeshëm). Po për ndërtesat më të vjetra që iu ishin marrë pronarëve të tyre pas marrjes së pushtetit nga komunistët? A duhej të transferohej prona tek ata që jetonin në pallat apo tek ata (ose pasardhësve të tyre) të cilëve iu ishte “vjedhur” prona? Vendimi i marrë nga çekët ishte që prona t'u kthehej ish-pronarëve, por që qiramarrësit aktualë të vazhdonin të jetonin aty nën programin e kontrollit të qirasë. Kjo qasje hasi në probleme të dukshme, duke qenë se pronarët nuk kishin të ardhura të mjaftueshme për të mirëmbajtur pronën e tyre dhe u inatosën për shkak se nuk ishin në gjendje ta shisnin atë sipas vlerës së tregut.

Siguracioni^(?), megjithëse është i rëndësishëm siç do të diskutohet më vonë, krijon gjithashtu një stimul për “keqpërdorim”. Ky njihet si “**rreziku moral**”^(?), kur dikush tjetër paguan dëmin që mund të shkaktojë individi që përdor një mjet pasurimi të caktuar. Shoferët që e dinë se kompania e siguracionit do t'ua zëvendësojë makinën në rast vjedhjeje mund të jenë më pak të kujdesshëm se ku e parkojnë ose nëse e harrojnë ta mbyllin atë. Skiatorët pa një sigurim shëndetësor kanë më pak të ngjarë të rrezikojnë të skijojnë në pjerrësitë e thepisura.

Së dyti, pronësia private i nxit njerëzit ta përdorin dhe ta zhvillojnë pronën e tyre në mënyra që të tjerët e vlerësojnë. Nëse ata e përdorin dhe zhvillojnë pronën e tyre në mënyra që të tjerët i konsiderojnë tërheqëse, kjo do të çonte në rritjen e vlerës së tregut të pronës. Në të kundërt, ndryshimet që të tjerët nuk i pëlqejnë - veçanërisht nëse këta janë konsumatorë apo blerës të mundshëm në të ardhmen - do ta ulnin vlerën e pronës.

Pronësia private gjithashtu ndikon te zhvillimi personal. Kur personat janë në gjendje të përfitojnë nga frytet e punës së tyre, ata do të kenë stimuj të fuqishëm për të përmirësuar kualifikimet e tyre, për të punuar më shumë dhe për të punuar në mënyrë më inteligjente. Veprime të tilla do të rrisin të ardhurat e tyre. Pse janë të gatshëm studentët që të durojnë orë të tëra studimi dhe të paguajnë kostot e arsimit universitar? Përgjigjja qëndron te koncepti i

pronësisë private të punës dhe shërbimeve që rrjedhin prej saj. Duke qenë se ata kanë të drejtë pronësie mbi shërbimet që rrjedhin nga puna, fitimet e tyre të ardhshme do të jenë më të larta nëse fitojnë njohuri dhe zhvillojnë kualifikime që vlerësohen shumë nga tjerët.

Në mënyrë të ngjashme, pronësia private u jep pronarëve të tokave, ndërtesave dhe aseteve të tjera fizike stimuj për t'i përdorur, mbrojtur dhe zhvilluar ato në mënyra që të jenë të dobishme për të tjerët. Nga ana tjetër, ata që nuk e bëjnë këtë do të mbartin koston në formën e një vlere më të ulët të aseteve fizike të tyre. Mendoni pronarin e një kompleksi apartamentesh që personalisht nuk kujdeset aspak për të pasur hapësira parkimi, ambiente praktike për palestër ose një lëndinë tërheqëse dhe pishinë brenda kompleksit. Nëse konsumatorët i vlerësojnë shumë këto gjëra (krahasuar me koston e prodhimit të tyre), pronari i apartamenteve ka stimuj të fortë për t'i ofruar këto. Pse? Konsumatorët do të jenë të gatshëm të paguajnë qira më të larta për apartamentet që kanë shërbime që ata i çmojnë. Prandaj, pronarët e apartamenteve që ofrojnë shërbime të tilla do të jenë në gjendje të përmirësojnë mirëqenien e konsumatorëve të tyre dhe do të rrisin fitimet e tyre neto (dhe vlerën e tregut për kompleksin e apartamenteve). Përkundrazi, pronarët e apartamenteve që insistojnë të ofrojnë vetëm atë që duan dhe jo ato që preferojnë konsumatorët, do të shohin se fitimet dhe vlera e kapitalit të tyre (e apartamenteve të tyre) do të bien.

Për më tepër, pronësia private influencon produktivitetin edhe në vendet socialiste. Bujqësia në ish-Bashkimin Sovjetik e dëshmon këtë gjë. Nën regjimin komunist, familjeve u lejohej të mbanin ose të shisnin të mirat që prodhonin në parcela të vogla private, që shkonin deri në më pak se gjysmë hektari tokë. Këto parcela private përbënin vetëm 2 përqind të tokës totale të kultivuar; pjesa tjetër prej 98 përqind përbëhej nga ferma të mëdha dhe kolektive ku toka dhe prodhimi i përkisnin shtetit. Siç raportohet nga shtypi sovjetik, rreth një e katërta e vlerës totale të prodhimit bujqësor sovjetik vinte nga ato fraksione tejet të vogla toke private. Kjo tregon se rendimenti i parcelave private ishte rreth gjashtëmbëdhjetë herë më i lartë se i fermave shtetërore.

Edhe një politikë modeste që çon nga pronësia shtetërore drejt pronësisë private mund të prodhojë rezultate mbresëlënëse. Në vitin 1978 qeveria komuniste e Kinës filloi një politikë që t'i lejonte fermerët të mbanin të gjithë orizin e kultivuar që tepronte në fermat kolektive pas përmbushjes së një kuote sasive të caktuar që duhej t'i jepej shtetit. Rezultati ishte një rritje e

menjëhershme në prodhim sepse fermerët kishin stimuj që të **prodhonin**^(?) në mënyrë efçente. Pasi arrihej kuota, fermerët lejoheshin ta mbanin për vete të gjithë prodhimin shtesë. Kur doli fjala dhe qeveria e shpërfilli politikën zyrtare kundër këtij lloji “privatizimi”, praktika u përhap në mënyrë të rrufeshme, që çoi në rritje të shpejtë të prodhimit bujqësor duke u dhënë lirinë fermerëve të zhvendoseshin në sektorë jobujqësorë të ekonomisë.⁽²¹⁾

Së treti, pronësia private i bën pronarët ligjërisht përgjegjës për dëmet e shkaktuara të tjerëve si rezultat i mënyrës së përdorimit të pronës së tyre. Gjykatat i njohin dhe zbatojnë të drejtat që vijnë nga pronësia, por ato gjithashtu zbatojnë edhe përgjegjësitë dhe detyrimet që rrjedhin prej saj. Pronësia private siguron një ndërlidhje midis kontrollit dhe përgjegjesisë. Pronarët mbahen përgjegjës pikërisht për shkak se janë në një pozicion që ushtrojnë kontroll. Kjo përgjegjësi u jep pronarëve stimuj të fortë për ta përdorur pronën e tyre në mënyrë të përgjegjshme dhe për të ndërmarrë hapa që të zvogëlohet mundësia e dëmtimit të të tjerëve.

Video:

Ekonomiksi i të drejtave të pronës private

Mendoni për shembujt e mëposhtëm. Pronari i një peme që po thahet ka stimuj që ta presë atë përpara se ajo të bjerë mbi shtëpinë e fqinjit. Pronarët e qenve kanë stimuj që të mbajnë qentë e tyre me zinxhir ose të lidhur nëse ata kanë gjasa t’i kafshojnë të tjerët. Një pronar makine ka të drejtë të drejtojë makinën e vet, por do të jetë përgjegjës nëse frenat nuk i ka mirëmbajtur dhe makina dëmton pronën e dikujt tjetër. Në mënyrë të ngjashme, një kompani kimike ka kontroll mbi produktet e saj, por pikërisht për këtë arsye ajo është ligjërisht përgjegjëse për dëmet që sjell nëse i keqpërdor lëndët kimike.

E katërta, pronësia private nxit mbrojtjen e burimeve për të ardhmen, si edhe zhvillimin. Përdorimi i një burimi mund të krijojë të ardhura për konsumatorët që e disponojnë atë. Nga ana tjetër edhe konsumatorët e ardhshëm kanë të drejta, falë të drejtave të pronës. Pronari i një burimi, ta zëmë i një pylli të vogël, pemët e të cilit mund të priten për lëndë drusore, përballet me një vendim. A do të ketë druri më shumë vlerë më vonë? Me fjalë të tjera, a do të jetë më e lartë vlera e pritshme e pemëve më vonë sesa vlera e tyre sot? Po nëse

vlera që përfitohet prej pemëve që priten sot tejkalon koston e mbrojtjes dhe mbajtjes së tyre për më vonë? Nëse vlera që përfitohet krahasuar me koston është më e lartë nëse pemët priten më vonë atëherë, pronari është i nxitur që t'i ruajë - pra, të mos i përdorë tani - për t'u siguruar që burimet të jenë të disponueshme atëherë kur ato kanë vlerë më të lartë.

Pronarët do të fitojnë përmes ruajtjes sa herë që vlera e ardhshme e një burimi të shterueshëm pritet të tejkalojë vlerën e tij aktuale. Kjo është e vërtetë edhe nëse pronari aktual ka ndjesinë se nuk do të jetë mes të gjallëve kur fitimet të rriten. Supozojmë se një fermer gjashtëdhjetë e pesë vjeçar mbjell pisha që normalisht duan pesëdhjetë vjet të rriten për të arritur nivelin e tyre optimal si lëndë drusore. A ka ndonjë stimul fermeri plak që t'i ruajë pemët për përdorim në të ardhmen? Me të drejtën e pronësisë private, përgjigjja është "po". Për sa kohë rritja e pemëve pritet të shtojë të ardhurat e ardhshme, të paktën po aq të ardhura sa do të përfitonte po të kryente investime alternative, fermeri do të fitojë duke ruajtur pemët për të ardhmen. Nëpërmjet pronësisë private, vlera e tregut të tokës së fermerit do të rritet, ndërsa pemët rriten dhe afrohet dita e prerjes së tyre. Prandaj, megjithëse prerja reale e pemëve mund të ndodhë vetëm pas vdekjes së tij, pronari në çdo moment do të jetë në gjendje të shesë pemët (ose tokën bashkë me pemët), duke përfituar nga vlera e tyre më e lartë.

Për shekuj me radhë, pesimistët kanë argumentuar se do të mbarojnë pemët, mineralet e domosdoshme ose burimet e ndryshme të energjisë. Këto argumente kanë rezultuar vazhdimisht të gabuara sepse nuk marrin parasysh rolin e pronës private. Duhet të reflektojmë mbi këto parashikime apokaliptike. Në Anglinë e shekullit të XVI, u shtua frika se rezervat e drurit, të cilat përdoreshin gjerësisht për ngrohje, shumë shpejt do të mbaronin. Por rritja e çmimit të drurit, nxiti ruajtjen e tij dhe solli investime në zbulimin dhe përdorimin më të mirë të qymyrit. Shumë shpejt kriza e drurit u zhduk.

Edhe kur një burim specifik nuk ka pronësi, tregu për burimet e tjera me pronësi shpesh mund të zgjidhë problemet. Në mes të shekullit të XIX, u shfaqën parashikime të tmerrshme se në Shtetet e Bashkuara do të mbaronte vaji i përfituar nga dhjami i balenave, lënda kryesore për ndriçim në atë kohë. Askush nuk ishte pronar i balenave, të cilat po gjuheshin pa kriter në det të hapur. Nëse një gjahtar balenash nuk e vriste një balenë kur t'i shfaqej mundësia, dikush tjetër ndoshta do ta bënte në vend të tij në të ardhmen e afërt. Me rritjen e çmimeve të dhjemit të balenës, mungonin stimujt që individët t'i mbronin balenat për të ardhmen, sepse mungonin

të drejtat e pronësisë private. Askush nuk e kufizoi gjuetinë e balenave megjithëse popullata e tyre po zvogëlohej.

Megjithatë, çmimet e larta të vajit të marrë nga dhjami i balenës forcuan stimujt për të gjetur dhe zhvilluar burime zëvendësuese energjie. Nëse sipërmarrësit mund të zhvillonin një burim të ri dhe më të lirë energjie, ata mund të fitonin të ardhura të konsiderueshme. Me kalimin e kohës, u zbuluan burimet fitimprurëse të naftës, madje u përftua edhe vajguri që ishte relativisht më i lirë, gjë që solli rënien e çmimit të vajit nga dhjami i balenës, zvogëlimin e gjuetisë së balenave dhe si rezultat solli fundin e krizës së vajit të dhjamt të balenës.

Më vonë, ndërsa njerëzit kaluan te nafta, lindën parashikimet se edhe ky burim do të mbaronte. Në vitin 1914 Byroja e Minierave raportoi se rezervat totale amerikane të naftës ishin nën gjashtë miliardë fuçi, afërsisht sa prodhojnë aktualisht Shtetet e Bashkuara çdo katër muaj. Në vitin 1926 Bordi Federal i Ruajtjes së Naftës llogariti se rezervat e naftës në SHBA do të zgjasnin edhe për shtatë vite të tjera. Në vitet në vazhdim, një studim i sponsorizuar nga Klubi tejet me influencë i Romës, bëri parashikime të ngjashme për botën gjatë viteve 1970.

Duke kuptuar stimujt që rrjedhin nga prona private, mund të kuptojmë shumë lehtë se pse parashikime të tilla për zhdukjen e burimeve nuk janë materializuar. Kur një burim me pronësi private bëhet i rrallë, çmimi i këtij burimi pëson rritje. Rritja e çmimit u jep konsumatorëve, prodhuesve, novatorëve dhe inxhinierëve stimujt që (1) të mbrojnë përdorimin e drejtpërdrejtë të burimit (siç është fikja e dritave kur në ambient nuk ka njeri ose veshja e një trikoje në vend të ngritjes së temperaturës për klientët dhe rregullimi i makinave dhe makinerive si për konsumatorët ashtu edhe për prodhuesit); (2) të kërkojnë me më shumë zell **zëvendësues**^(?) (siç është përdorimi i autobusëve në vend të makinave për konsumatorët, ose energjia e erës, hidrocentralet ose ajo bërthamore për të zëvendësuar naftën); dhe (3) të zhvillojnë metoda të reja për të zbuluar dhe rikuperuar sasi më të mëdha nga ai burim (siç është shpimi horizontal dhe frakturimi hidraulik). Deri më sot, këto kanë qenë forcat që kanë shtyrë skenarët apokaliptikë edhe më tej në të ardhmen dhe ka çdo arsye për të besuar se ato do të vazhdojnë të bëjnë të njëjtën gjë dhe për burimet me pronësi private. Nëse doni ta shikoni qartë këtë ndryshim, konsideroni ndryshimin mes lopës dhe buallit amerikan. Zor se ekzistojnë kafshë të tjera të ngjashme nga madhësia dhe vlera e mishit, por ndërsa buajt në pronësi të përbashkët pothuajse u zhdukën prej gjuetisë, askush nuk mund të thotë se ka **mungesë**^(?)

lopësh në pronësi private.⁽²²⁾

Një sistem ligjor që mbron të drejtat e pronës dhe zbaton kontratat në një mënyrë të paanshme ofron bazën për fitime nga tregtia, **formimin e kapitalit**^(?) dhe zhvillimin e burimeve, të cilat janë shtysat kryesore për rritjen e ekonomisë. Në të kundërt, të drejtat e pasigurta të pronësisë, zbatimi i pasigurt i marrëveshjeve dhe **favorizimi**^(?) ligjor dëmtojnë investimet dhe përdorimin produktiv të burimeve.

Video:

Fuqia e të drejtave të pronës

Gjatë historisë, njerëzit kanë provuar forma të tjera pronësie si p.sh. kooperativat e mëdha, socializmin dhe komunizmin. Përveç se në rastin e një fshati të vogël me harmoni të fortë kulturore, këto përvoja kanë rezultuar të pasuksesshme, madje dhe katastrofike. Deri më sot, nuk njihet asnjë masë institucionale që t'u ofrojë individëve aq shumë liri dhe stimuj për t'u shërbyer të tjerëve, duke përdorur burimet në mënyrë produktive dhe efçente sa ç'ofron pronësia private brenda kornizës së **sundimit të ligjit**^(?).

Video:

Tragjedia e pronave të përbashkëta

Zbatimi i “sundimit të ligjit” është i rëndësisë kritike. Të drejtat e pronësisë nuk mund të jenë kurrë të pakufizuara. Shoqëritë vendosin rregulla (“drejtimi i automjetit në krahun e djathtë të rrugës” ose “pajisja me alarm kundër zjarrit në shtëpi”) për të siguruar që pretendimi i të drejtave nga një person të mos cenojë të tjerët. Fituesi i çmimit Nobel, ekonomisti Ronald Koase (Ronald Coase), vuri në dukje se në disa raste tregjet mund të arrijnë të njëjtin rezultat, por kur kjo prek shumë njerëz, atëherë zgjidhja e vetme janë rregullat publike.

Lexo:

“Pronësia private dhe kostot oportune” nga Duajt Le (Dwight Lee).

ELEMENTI 2.2

Tregjet konkurruese

Konkurrenca nxit përdorimin efiçent të burimeve dhe ofron stimuj për përmirësime novatore.



Konkurrenca nxit përmirësimet e vazhdueshme të efiçencës në industri. Ajo nxit prodhuesit të zvogëlojnë humbjet gjatë punës dhe të ulin kostot, në mënyrë që të shesin më lirë se të tjerët. Ajo nxjerr jashtë tregut ata që prodhojnë me kosto të larta, duke përqendruar kështu prodhimin në duart e atyre që kanë kosto të ulëta.⁽²³⁾

— Kler Uilkoks (Clair Wilcox), ish-Profesor i Ekonomisë, Swarthmore College

Konkurrenca është e pranishme kur tregu është i hapur dhe çdo shitës është i lirë të hyjë në treg. Konkurrenca është arteria kryesore e ekonomisë së tregut. Firmat rivale mund të veprojnë në tregje lokale, rajonale, kombëtare ose madje edhe globale. Procesi i konkurrencës vendos

trysni mbi secilën palë që të operojë në mënyrë efçente dhe të kujdeset për të plotësuar nevojat e konsumatorëve. Konkurrenca eliminon prodhuesit joefçentë. Firmat që nuk arrijnë t'u japin konsumatorëve produkte cilësore me çmime tërheqëse do të kenë humbje dhe si rrjedhojë do të falimentojnë. Bizneset e suksesshme duhet t'ua kalojnë konkurrentëve në performancë. Ata mund ta bëjnë këtë përmes një shumëllojshmërie metodash, duke përfshirë cilësinë e produktit, stilit, shërbimit, lehtësisë së vendndodhjes, reklamës dhe çmimit, por kryesorja duhet t'u ofrojnë vazhdimisht konsumatorëve produkte me të paktën të njëjtën vlerë krahasuar me koston, sa e ofrojnë bizneset konkurrenente.

Çfarë i pengon McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors apo biznese të tjera të mos i rrisin çmimet, të mos shesin produkte të skaduar apo të mos ofrojnë shërbim të keq? Përgjigja është konkurrenca. Nëse McDonald's nuk do ta ofronte një sanduiç të shijshëm me çmim tërheqës bashkë me një buzëqeshje, njerëzit do të shkonin te Burger King, Wendy's, Subway, Taco Bell dhe rivalët e tjerë. Edhe firmat më të mëdha do të humbnin tregun ndaj firmave të reja të vogla që gjejnë mënyra për t'u ofruar konsumatorëve produkte më të mira me çmime më të ulëta. Firmat e mëdha si Fiat, Toyota, General Motors dhe Ford do t'i humbnin konsumatorët e tyre ndaj firmave si Honda, Hyundai, Volkswagen dhe prodhuesve të tjerë të automjeteve nëse do të ishin prapa qoftë edhe një hap në ofrimin e llojeve të makinave me çmime konkurruese që njerëzit duan.

Video:

Konkurrenca dhe kontrolli i koston së Walmart

Konkurrenca u jep firmave stimuj të fortë për të zhvilluar produkte më të mira dhe për të zbuluar metoda prodhimi me kosto të ulët. Duke qenë se teknologjia dhe çmimet ndryshojnë vazhdimisht, askush nuk e di saktësisht se çfarë do të kërkojnë më pas konsumatorët ose se cilat teknika prodhimi do të minimizojnë koston për njësi. Konkurrenca ndihmon në gjetjen e përgjigjes. A është **marketingu**^(?) përmes mediave sociale ideja më fantastike e shitjeve që prej krijimit të qendrave tregtare? Apo është thjesht një ëndërr tjetër që në fund do të "avullojë"? Përgjigjen e kësaj pyetjeje do ta japë konkurrenca, e cila ndryshon me kalimin e

kohës dhe sipas llojit të tregut.

Në një ekonomi tregu, sipërmarrësit janë të lirë të sjellin risi. Atyre u duhet vetëm mbështetja e investitorëve (ku shpesh përfshihen edhe vetë) të gatshëm të ofrojnë fondet e nevojshme. Nuk është i nevojshëm miratimi i një autoriteti qendror, një shumice legjislative apo biznesi konkurrues. Megjithatë, konkurrenca sjell përgjegjësi mbi sipërmarrësit dhe investitorët të cilët i mbështesin ata, sepse më pas idetë e tyre do të vlerësohen nga konsumatorët. Nëse konsumatorët e vlerësojnë idenë e re mjaftueshëm sa për të mbuluar kostot e tij, biznesi i ri do të ketë fitime dhe do të përparojë në treg. Por, nëse konsumatorët konstatojnë se produkti i ri vlen më pak sesa kostoja e tij, biznesi do të ketë humbje dhe do të falimentojë. Konsumatorët janë gjykatësi dhe juria përfundimtare për risitë dhe performancën e biznesit.

Kur në treg hyjnë produkte të reja, ato zakonisht ndjekin një model të parashikueshëm çmim-cilësi. Fillimisht, produktet e reja në përgjithësi janë shumë të shtrenjta dhe blihen relativisht nga pak konsumatorë, shumica e të cilëve kanë të ardhura të larta. Këta konsumatorë do të paguajnë shtrenjtë për të patur në dispozicion produktet e reja, sepse gjatë kësaj faze fillestare, cilësia e produktit ka tendencën të jetë më e ulët për shkak të përvojës së ulët prodhuese, ndërkohë që çmimi do të jetë i lartë për shkak të volumit të kufizuar të prodhimit. Këta blerës të parë luajnë një rol të rëndësishëm: ata sigurojnë të ardhurat e sipërmarrjes për të mbuluar kostot fillestare të produktit dhe bëjnë të mundur që sipërmarrësit të fitojnë përvojën që do t'i ndihmojë të përmirësojnë cilësinë dhe të zvogëlojnë koston për njësi në të ardhmen. Janë pikërisht stimujt e tregut që do t'i nxisin ata të veprojnë në këtë mënyrë. Me kalimin e kohës, sipërmarrësit do arrijnë të zbulojnë si ta shesin produktin më lirë dhe si të rrisin sa më shumë sasinë e tij në dispozicion të konsumatorëve.

Telefonat celularë e ilustronjë këtë model çmim-cilësi. Kur dolën në treg fillimisht, telefonat celularë në fund të viteve 1980, shiteshin për rreth 4000 \$, ishin të mëdhenj sa një tullë dhe nuk bënin asgjë më shumë se thjesht kryerjen e telefonatave. Me kalimin e kohës, madhësia e tyre u zvogëlua, fuqia e përpunimit të informacionit dhe funksionet e tyre u shtuan dhe çmimi i tyre u ul. Në ditët e sotme, telefonat celularë kushtojnë vetëm sa një pjesë e çmimit të tyre fillestar dhe shihen si një mjet i nevojshëm nga konsumatorët e pothuaj të gjitha shtresave të të ardhurave.

EVOLUCIONI I TELEFONIT CELULAR 1973-2015



Shumë mallra, duke përfshirë makinat, televizorët, kondicionerët, pjatolarëset, mikrovalët dhe kompjuterët personalë kanë kaluar përmes të njëjtës rrugë. Të gjithë ishin shumë të shtrenjtë kur dolën fillimisht në treg, por sipërmarrësit gjetën mënyra se si t'i prodhonin ato më lirë dhe si të përmirësonin cilësinë e tyre, duke i bërë më të përballeshëm për shumicën dërrmuese të konsumatorëve. Teksa reflektojmë mbi rolin e sipërmarrësve dhe procesin e konkurrencës, është e rëndësishme të shpjegojmë fillimisht këtë model “çmim-cilësi”.

Prodhuesit që dëshirojnë të mbijetojnë në një mjedis konkurrues duhet të jenë gjithmonë duke u përmirësuar. Produkti i suksesshëm sot mund të mos e kalojë testin e konkurrencës nesër. Për të pasur sukses në një treg konkurrues, sipërmarrësit duhet të jenë të mirë në parashikimin, identifikimin dhe përshtatjen e shpejtë të ideve për përmirësim.

Video:

A do të hiqnit dorë nga interneti?

Konkurrenca gjithashtu përcakton strukturën dhe madhësinë e nevojshme të një biznesi për të ofruar një produkt ose shërbim me koston për njësi sa më të ulët. Ndryshe nga sistemet e tjera ekonomike, ekonomia e tregut nuk vë kushte mbi llojet e firmave që lejohen të konkurrojnë në treg. Çdo formë biznesi lejohet të konkurrojë. Një firmë individuale, partneritet, **korporatë**^(?), firmë e zotëruar nga punonjësit, bashkim konsumatorësh, bashkësi apo çdo formë tjetër biznesi, është e lirë të hyjë në treg. Për të pasur sukses, çdo biznes duhet të kalojë një sprovë të vetme: të arrijë efektivitet në kosto. Nëse një biznes, qoftë korporatë apo firmë e zotëruar nga punonjësit, prodhon produkte cilësore me çmime tërheqëse, do të ketë fitime dhe sukses. Nga ana tjetër, nëse struktura e tij e imponon biznesin të prodhojë me kosto më të larta se format e tjera të biznesit që prodhojnë një produkt me cilësi të ngjashme, konkurrenca do ta largojë nga tregu. Sigurisht, konkurrenca gjithashtu bën të mundur që produktet me cilësi të ndryshme të bashkëekzistojnë për sa kohë konsumatorët priren të zgjedhin një cilësi të ulët kundrejt një çmimi më të ulët. Një Mercedes mund të shitet me çmim më të lartë kundrejt një Volkswagen-i. Nga ana tjetër, automjetet e markave “Wartburg” në ish-Gjermaninë Lindore dhe “Zhiguli” në Rusi nuk do të mbijetonin në rast se nuk do të kishte ndonjë formë ndërhyrjeje në forcat e tregut - siç ishte e zakonshme midis vendeve komuniste që ndalonin ose vendosnin tarifa të larta mbi importet nga ekonomitë e tregut.

Procesi i konkurrencës përcakton gjithashtu madhësinë e firmave në sektorët e ndryshëm të ekonomisë. Në disa sektorë - p.sh. prodhimi i avionëve dhe i makinave - firmat duhet të jenë mjaft të mëdha për të përfituar plotësisht nga avantazhet e ekonomisë së shkallës. Prodhimi i një makine të vetme do të ishte jashtëzakonisht i kushtueshëm, por kur kostot fikse të prodhimit shpërndahen në mijëra njësi, kostot e prodhimit të secilës makinë ulen. Natyrisht, konsumatorët do të kenë tendencën të blejnë nga firma që mund të prodhojnë mallra në mënyrë ekonomike dhe i shesin ato me çmime më të ulëta. Në industri të tilla, firmat e vogla nuk do të ishin në gjendje të konkurronin dhe vetëm firmat e mëdha do të mbijetonin.

Por, në sektorë të tjerë, firmat e vogla shpesh të organizuara si firma individuale ose partneritete, janë më konkurruese se firmat e mëdha. Kur konsumatorët vlerësojnë shërbimet dhe produktet e personalizuar, firmat e vogla kanë tendencën të dominojnë tregun dhe firmat e mëdha do të kenë vështirësi për të konkurruar. Kështu ndodh zakonisht në tregjet për shërbime ligjore dhe mjekësore, restorantet, stilimin e flokëve dhe printimet e specializuara. Pra, këto

tregje zakonisht dominohen nga firmat e vogla.

Sado kontradiktore që mund të duket, ndjekja e interesit vetjak në prezencën e konkurrencës është një forcë e fuqishme për progresin ekonomik. Konkurrenca gjithnjë në ndryshim mes produkteve, teknologjive, metodave organizative dhe bizneseve do të nxjerrë jashtë tregut ata më joefiçentët dhe do të sjellë vazhdimisht zbulimin e produkteve dhe teknologjive më të mira. Kur metodat e reja përmirësojnë cilësinë dhe/ose zvogëlojnë kostot, ato do të përdoren gjithnjë e më shumë, madje shpesh do zëvendësojnë mënyrat e vjetra të prodhimit.

Historia është e mbushur plot me shembuj. Automjeti zëvendësoi karrocën me kuaj. Supermarketi po zëvendëson dyqanet e vogla të lagjes. Gjigantët e ‘fast-food’ si McDonald’s shpesh zëvendësojnë restorantet lokale. Carrefour dhe Metro Cash dhe Carry u rritën me shpejtësi, ndërsa biznese të tjera u tkurrën ose falimentuan. Pajisjet MP3 dhe iPod zëvendësuan aparatet e CD-ve, të cilët më parë kishin zëvendësuar magnetofonat dhe gramafonat. Kompjuterët zëvendësuan makinat e shkrimit dhe telefonat inteligjentë po zëvendësojnë pajisjet e tjera kompjuterike më pak praktike. Shembuj të tillë janë të shumtë. Ekonomisti i madh Xhozef Shumpeter (Joseph Schumpeter) i referohet kësaj konkurrence dinamike si **“shkatërrimi krijues”**^(?) dhe argumenton se ajo përbën vetë bazën e progresit ekonomik.

Konkurrenca shfrytëzon interesin vetjak dhe e vë atë në punë, duke rritur standardin e jetesës së shoqërisë sonë. Siç vuri në dukje dhe Adam Smith te “Pasuria e kombeve”:

“Nuk është dashamirësia e kasapit, e prodhuesit të birrave, apo e bukëpjekësit që i bën ata të prodhojnë produktet e tyre për ne, por është ndjekja e interesit të tyre vetjak. Ne nuk mbështetemi tek ana njerëzore e tyre, por te dashuria e tyre për veten dhe asnjëherë nuk flasim me ta për shkak të nevojave tona, por për avantazhet e tyre.”⁽²⁴⁾

Të marra së bashku, pronësia private dhe tregjet konkurruese ofrojnë bazën për sjellje bashkëpunuese dhe përdorimin efiçent të burimeve. Kur të drejtat e pronësisë private përcaktohen qartë dhe mbrohen fort, prodhuesit përballen me koston oportune të përdorimit të burimeve të tyre. Në të njëjtën kohë, çmimet në tregjet e hapura dhe konkurruese u ofrojnë

prodhuesve stimuj të fortë për t'i mbajtur kostot e ulëta, për t'u kujdesur për dëshirat e konsumatorëve, dhe për të zbuluar produkte dhe metoda prodhimi gjithnjë e më të mira.

Është e rëndësishme të vihet re se konkurrenca nuk është miqësore me biznesin. Në fakt bizneset nuk preferojnë të përballen me konkurrencën dhe zakonisht llojnë për politika që të mbrohen prej saj. Ata shpesh kërkojnë vënien e barrierave, duke kufizuar hyrjen në treg të konkurrentëve të mundshëm. Në pjesët në vijim ku do flasim për legjislacionin dhe procesin politik, do të shohim vazhdimisht shembuj të sjelljes së bizneseve që kërkojnë të zvogëlojnë konkurrencën në tregje. Në fakt, problemi i oligarkëve që kërkojnë të mbizotërojnë tregjet për disa të mira dhe shërbime të caktuara është veçanërisht i përhapur në ekonomitë ish-komuniste.

Lexo:

Shterimi i tokës bujqësore nga Duajt Li (Dwight Lee)

ELEMENTI 2.3

Ndërhyrjet e arsyeshme dhe të kufizuara ligjore

Politikat rregullatore që zvogëlojnë shkëmbimin dhe kufizojnë konkurrencën pengojnë progresin ekonomik.

Siç e theksuam më parë, përfitimet nga tregtia në tregjet konkurruese nxisin si progresin ekonomik ashtu edhe bashkëpunimin në shoqëri. Ndërhyrjet ligjore të qeverisë, shpesh të nxitura nga bizneset ekzistuese, janë burimi kryesor i barrierave tregtare dhe kufizimeve të hyrjes në treg. Ka tri mënyra kryesore se si ndërhyrjet ligjore kufizojnë shkëmbimin dhe zvogëlojnë konkurrencën në treg.

Së pari, ndërhyrjet ligjore shpesh kufizojnë hyrjen në tregje. Shumë vende imponojnë rregullore që kufizojnë konkurrencën dhe vështirësojnë hyrjen në tregje dhe profesione të ndryshme. Në këto vende, nëse doni të nisni një biznes apo të ofroni një shërbim, duhet të pajiseni me licencë, të plotësoni formularë, të merrni leje nga zyra të ndryshme, të vërtetoni se jeni i kualifikuar, se keni financime të mjaftueshme dhe të plotësoni të gjitha kriteret e tjera të imponuara nga rregulloret në fuqi. Disa nëpunës mund t’jua refuzojnë kërkesën për licencë në rast se nuk paguani ryshfet ose kontribuoni në “arkën e tyre politike“. Shpeshherë, bizneset e fuqishme dhe me influencë politike kundër të cilëve do të konkurronit, mund të kundërshtojnë fort hyrjen tuaj në treg.

Video:

Postblloku me rulotë “fast-food”

Në librin e tij hulumtues “Misteri i Kapitalit”, Hernando de Soto raporton se në fund të viteve 1990, në Lima të Perusë, një grupi personash iu desh të punonte gjashtë orë në ditë për 289 ditë në mënyrë që të plotësonte kushtet e kërkuara nga kërkesat ligjore të caktuara për

hapjen e një biznesi të vogël që prodhonte veshje. (Në një libër të mëparshëm të këtij autori të titulluar “Shtegu tjetër”, ai tregon se për të marrë lejen që të hapte ligjërisht një biznes iu kërkuan gjithsej dhjetë rryshfete, nga të cilat iu desh të paguante 2 që ishin të domosdoshme për procesin e licencimit). Vëmendja ndaj këtyre vonesave, ndoshta e motivuar nga vëmendja e gjerë që iu dha punës së profesorit De Soto, ka rezultuar në një lehtësim masiv të burokracisë që nevojitej për të hapur një biznes në vitet e fundit. Ky është një shembull që tregon fuqinë e logjikës ekonomike. Banka Botërore raporton se mesatarja në nivel global e ditëve që duhen për të hapur një biznes ka rënë nga 51 ditë në vitin 2005, në 20 në vitin 2018. Afati kohor që kërkohej për hapjen e një biznesi u përmirësua dukshëm në të gjitha shtetet, pavarësisht nivelit të të ardhurave dhe në çdo vend të botës, përveç Amerikës së Veriut, në të cilën mbeti i pandryshuar në një normë prej 3,5 ditësh. Vendin e fundit në tabelën e klasifikimit, nuk është çudi që e mban Venezuela, ku hapja e ligjshme e një biznesi kërkon 230 ditë. Në krye të listës ishin Zelanda e Re dhe Gjeorgjia, ku procesi mund të përfundojë në gjysmë dite.⁽²⁵⁾ Ndër vendet ish-komuniste, koha më e gjatë për të hapur një biznes ishte në Bosnje dhe Hercegovinë, ku nevojiteshin 80 ditë për hapjen e një biznesi. Vendet ish-komuniste kanë përparuar shumë në lehtësimin e hapjes së një biznesi, që zgjat mesatarisht 14 ditë në të gjithë rajonin, në krahasim me 23 ditë në Azinë Lindore dhe 28 ditë në Amerikën Lindore.

Së dyti, rregulloret që forcojnë autoritetin politik dhe dobësojnë forcën e ligjit dhe lirinë për të lidhur kontrata, kanë tendencën të zvogëlojnë përfitimet nga tregtia. Shumë vende e kanë zakon të miratojnë ligje që u japin autoriteteve politike fuqi të konsiderueshëm në vendimmarrje. Për shembull, në mesin e viteve 1980, zyrtarëve të doganave në Guatemalë u lejohej të anulonin tarifën nëse mendonin se kjo bëhej për “interesin kombëtar”. Një legjislacion i tillë është një ftesë e hapur për zyrtarët qeveritarë të kërkojnë rryshfete. Kjo krijon pasiguri dhe e bën aktivitetin e biznesit më të kushtueshëm dhe më pak tërheqës, sidomos për njerëzit e ndershëm. Njerëzit i mbështesin rregulloret nga dëshira për të patur një mjedis më të pastër ose për të mbrojtur konsumatorët nga bizneset e paskrupullta. Rregulloret mund të luajnë një rol pozitiv në këto fusha. Por, edhe këtu ligji duhet të jetë i saktë, i qartë dhe jodiskriminues. Nëse kjo nuk ndodh, atëherë vetë ligji do të bëhej pengesë për përfitimet nga tregtia.

Rregulloret shpesh i ndihmojnë disa biznese duke u kufizuar konkurrencën. Për shkak

se këto rregullore janë tërheqëse për pak biznese që përfitojnë, ato vendosin një kosto shtesë sepse: bizneset, shoqatat e punëtorëve dhe grupe të tjera të ngushta interesi do të kërkojnë avantazhe për zgjedhësit e tyre duke u përpjekur të influencojnë procesin politik. Disa do të llobojnë te politikanët për vendosjen e rregulloreve që krijojnë ose shtojnë pengesa, ndërsa të tjerët (ata që janë më të dëmtuarit) do të llobojnë që të ulin efektet e tyre. Në të gjitha rastet, lobimi, konsumon kohën dhe përpjekjet e individëve të talentuar të cilët do të mund të krijojnë pasuri në vend që të merreshin me lobimin për avantazhe nga politika që zvogëlojnë produktivitetin e të tjerëve. Përpjekjet që shpërdorojnë burimet e vlefshme në mënyra të tilla që mund të jenë produktive për një individ ose firmë, por jo për shoqërinë në tërësi, njihen si sjellje “**favor-kërkuese**”^(?) dhe shpesh shfaqen si pasojë e rregulloreve.

Video:

Rreziqet e synimeve të mira

Së treti, vendosja e kontrollit të çmimeve do të mbyste gjithashtu tregtinë. Qeveritë ndonjëherë imponojnë çmime mbi nivelin që vendos tregu. Për shembull, disa qeveri kërkojnë që prodhuesit e produkteve të ndryshme bujqësore të paguhen me një çmim të përcaktuar minimal për mallrat e tyre. Për shkak të këtij çmimi më të lartë, konsumatorët do të blejnë më pak mallra. Disa qeveri gjithashtu vendosin çmime më të ulëta se tregu, si në rastet e qirave të apartamenteve dhe çmimeve të kontrolluara të energjisë elektrike. Lidhur me njësitë e prodhuara dhe të shitura, nuk përbën ndonjë ndryshim nëse kontrolli i çmimeve i rrit apo i ul çmimet. Të dy do të zvogëlojnë volumin tregtar dhe fitimet nga prodhimi dhe shkëmbimet tregtare.

Pagat minimale^(?) përbëjnë ndoshta imponimin më të zakonshëm të kontrollit të çmimeve në të gjithë botën. Një pagë minimale përcakton një **çmim dysheme**^(?) që mund ta vendosë pagën e disa punonjësve (dhe profesioneve) mbi nivelin e pagës në treg. Kjo është aktualisht një temë e nxehtë në Maqedoninë e Veriut, ashtu si në shumë vende të tjera evropiane. Mes vendeve anëtare të Bashkimit Evropian, pagat minimale vjetore në vitin 2017 (të përshtatura me ndryshimet në nivelet e çmimeve) varionin nga 7900 \$ në Letoni deri në

22 600 \$ në Holandë.

Parimi bazë i ekonomisë tregon se një pagë minimale më e lartë do të ulë punësimin e punonjësve me kualifikim të ulët. Ka disa mosmarrëveshje rreth madhësisë së uljes së punësimit, por praktika tregon se çdo 10 përqind rritje në pagën minimale, ul nivelin e punësimit me 1 deri 2 përqind. Duke qenë se rritjet e pagave janë kryesisht më të larta se uljet në punësim, një pagë minimale më e lartë pothuajse gjithmonë do të rrisë totalin e fitimeve të punonjësve me kualifikime të ulëta. Mbështetësit e politikave të pagave minimale besojnë se fitimet totale më të larta të përfituara prej tyre tejkalojnë koston relativisht të ulët të rënies së punësimit.

Video:

Dështimi në përcaktimin e pagës minimale

Mbështetës të tjerë të pagave minimale besojnë se paga minimale më e lartë ul nivelin e **varfërisë**^(?). Në pamje të parë, kjo duket si e vërtetë, por analiza e të dhënave tregon se në fakt nuk është gjithmonë kështu. Ka një numër arsyesh pse ndodh kjo. Le të marrim për shembull të dhënat e SHBA-së. Pjesa më e madhe e punonjësve me paga të ulëta, rreth 80 përqind, u përkasin **familjeve**^(?) me të ardhura mbi nivelin e varfërisë; një e treta e tyre jetojnë në familje me të ardhura mbi mesataren. Gjysma e punonjësve me pagë minimale janë ndërmjet grupmoshës 16 dhe 24 vjeç dhe shumica e tyre punojnë me kohë të pjesshme. Vetëm 1 në 7 punonjës me pagë minimale (rreth 15 përqind) rezulton të jetë siguruesi kryesor i të ardhurave për një familje me një ose më shumë fëmijë. Prandaj, punonjësi tipik me pagë minimale është i pamartuar, i ri, punonjës me kohë të pjesshme, i dyti i punësuar në familje me të ardhura mbi nivelin e varfërisë. Së dyti, paga më e lartë minimale do të ketë efekte të padëshiruara. Punëdhënësit do të marrin masa për të kontrolluar (ose kompensuar) kostot e pagave më të larta. Këto do të përfshijnë një ulje në orët e punës, më pak mundësi për trajnim, një orar pune më pak të volitshëm dhe më pak bonuse. Gjithashtu, shumë nga punonjësit me pagë minimale janë gjithashtu konsumatorë të produkteve të ndikuara nga paga më e lartë minimale. Këtyre punonjësve, ashtu si edhe konsumatorëve të tjerë me të ardhura të ulëta, si p.sh. pensionistët,

do t'u duhet të paguajnë çmime më të larta për mallrat si p.sh. fast food-et. Prandaj, kompensimi real i punonjësve me pagë minimale do të jetë më i ulët sesa rritja e pagës minimale.⁽²⁶⁾ Së fundi, më shumë se gjysma e familjeve të varfra në Shtetet e Bashkuara nuk ka asnjë pjesëtar të familjes të punësuar dhe prandaj një pagë minimale më e lartë nuk do t'u vinte në ndihmë.

Në vendet më pak të zhvilluara, të dhënat në lidhje me pagat minimale janë disi të paqarta, por priren të tregojnë se pagat minimale që janë mjaft të larta për të pasur ndikim mund të rrisin pagat në ekonominë formale, duke zhvendosur një numër të madh punonjësish nga kjo ekonomi drejt sektorit informal, ku të ardhurat janë më të ulëta dhe mjaft të paqëndrueshme.

Kur mendojmë rreth efekteve të pagës minimale të punonjësit të rinj me kualifikim të ulët, është e rëndësishme të konsiderohet ndikimi në periudhën afatshkurtër dhe atë afatgjatë. Eksperienca në punë u jep punonjësve të rinj një mundësi për të zhvilluar vetëbesimin, zakonet e mira në punë, kualifikimet dhe sjelljet që do t'u rrisë atyre vlerën për punëdhënësit e ardhshëm. Kjo mundësi është e rëndësishme sidomos për punonjësit që e kanë braktisur shkollën e mesme dhe ata që kanë nivel të ulët arsimor. Në rast se këta të rinj nuk do jenë në gjendje të kualifikohen në punë dhe t'ua vërtetojnë vlerën e tyre punëdhënësve, ata nuk do të mund të avancojnë në jetën profesionale dhe të realizojnë fitime më të larta në të ardhmen.

Vlera e eksperiencës në punë dhe zhvillimi i kualifikimeve njihet gjerësisht në rastin e punonjësve me nivele më të larta arsimore. Për shembull, studentët e universiteteve shpesh bëjnë praktikë pune pa pagesë, pra punojnë me pagë zero për agjenci qeveritare dhe organizata jofitimprurëse për të fituar përvojë, gjë e cila do të rrisë mundësitë e tyre për të fituar më shumë para në të ardhmen. Në fakt, anëtarët e Kongresit të SHBA-së ofrojnë periudha praktike pa pagesë për studentët e universiteteve duke theksuar rëndësinë e përfitimit të përvojës për fillimin e karrierës së tyre. Megjithatë, shumë prej këtyre politikanëve mbështesin nivele page minimale që ulin mundësinë e të rinjve me kualifikime të ulëta për të bërë trajnime dhe fituar përvojë pune duke ulur kështu perspektivat e tyre të ardhshme për punësim. Ky ndikim negativ tek të rinjtë me kualifikime të ulëta pothuajse gjithmonë shpërfilllet, përveçse nga ekonomistët. Prandaj, është një efekt i rëndësishëm i padëshiruar i pagave minimale që ndikon negativisht në punësimin afatgjatë të të rinjve, veçanërisht të atyre me nivel më të ulët arsimor.

Video:

Paga minimale - Ide e mirë apo e keqe?

Ndërhyrjet ligjore janë të rëndësishme sidomos në **tregun e punës**^(?). Shumë vende kanë vendosur rregullore që ndërhyjnë dhe zvogëlojnë përdorimin e kontratave ose marrëveshjeve me dëshirë të lirë për të trajtuar çështje të ndryshme. Një shembull janë rregullat e pushimit të punonjësve nga puna. Disa vende evropiane kërkojnë që punëdhënësit që duan të shkurtojnë forcën punëtore (1) të marrin leje nga autoritetet politike; (2) t'i njoftojnë punonjësit që do të pushohen nga puna disa muaj përpara; dhe (3) të vazhdojnë t'i paguajnë punonjësit e pushuar nga puna për disa muaj të tjerë.

Këto rregulla duket sikur janë në interes të punonjësve, por duhet të merren parasysh efektet anësore. Rregullat që e bëjnë të kushtueshëm pushimin e punonjësve nga puna, e bëjnë të kushtueshëm edhe punësimin e tyre diku tjetër. Punëdhënësit do të ngurrojnë të marrin punonjës shtesë për shkak të kostove të larta të pushimit nga puna. Si rezultat, ata që kërkojnë të hyjnë në forcën punëtore do ta kenë të vështirë të gjejnë punë, gjë që do ta ngadalësonte rritjen e punësimit. Kështu ka ndodhur me vendet evropiane, ku rregulloret kufizuese të tregut të punës janë më të theksuara se në Shtetet e Bashkuara. Rregullore të tilla janë arsyeja kryesore pse normat e papunësisë në vendet e Evropës Perëndimore si në Itali, Spanjë dhe Francë kanë qenë të paktën 4 ose 5 përqind më të larta se në Shtetet e Bashkuara gjatë dekadave të fundit⁽²⁷⁾. Në studimin e tij, Stiv Hank (Steve Hanke) në Universitetin Xhon Hopkins (Johns Hopkins) ka gjetur se gjatë viteve 2010-2015 normat e papunësisë në vendet e BE-së, ku kishte ligje që impononin pagat minimale, ishin deri në 50% më të larta se në vendet ku nuk janë hartuar ligje të tilla.

Rusia pas-komuniste paraqet një “laborator” interesant për të studiuar efektet e pagave minimale. Në vitin 2007, qeveria e rriti më shumë se dyfish pagën minimale në nivel federal (madje edhe më shumë në disa rajone të tjera). Rezultatet dëshmojnë që kjo shkaktoi ulje të nivelit të punësimit të të rinjve dhe rritje të ekonomisë informale.⁽²⁸⁾

Ndërkohë që rregullat e punësimit dhe pushimit nga puna janë në përgjithësi më pak kufizuese në Shtetet e Bashkuara se në Evropë, **licenca për profesione**^(?) të caktuara, është një

kufizim i madh i tregut të punës si në Shtetet e Bashkuara ashtu edhe në Bashkimin Evropian. Shumica e licencave profesionale në Shtetet e Bashkuara jepen në rang vendi. Për të marrë një licencë, personi duhet të paguajë tarifa që variojnë nga ato modeste deri në ato të jashtëzakonshme, të zhvillojë kurse trajnimi prej 6 deri 12 muajsh dhe të kalojë provime.

Deri në vitin 1970, më pak se 15 përqind e amerikanëve punonin në punë që kërkonin licencë. Sot, shifra është rreth 30 përqind dhe vazhdon të rritet. Në mesin e viteve '80, pajiseshin me licenca 800 profesione në të paktën një shtet të SHBA-së. Tani, sipas Këshillit për Licencimin, Zbatimin dhe Rregullimin, duhet të pajisen me licenca më shumë se 1100 profesione. Studimet e fundit konstatojnë se rreth 22 përqind e punonjësve në Bashkimin Evropian janë subjekt i kërkesave të licencimit profesional, me Gjermaninë që kryeson me 33 përqind. Megjithatë numri dhe ndikimi i këtyre kërkesave varion shumë mes vendeve anëtare. Është vlerësuar se pajisja me licencë e uli papunësinë në industrinë përkatëse në BE me rreth 700 000 vende pune në vitin 2015. I njëjti studim zbuloi gjithashtu se pagat mbi mesataren e tregut që shoqërojnë kufizimet e licencimit duket se kontribuojnë në pabarazinë e të ardhurave brenda BE-së.⁽²⁹⁾

Mbështetësit e licencimit argumentojnë se pajisja me licencë është e domosdoshme për mbrojtjen e konsumatorëve nga produktet jociësore dhe ndoshta jo të sigurta. Mirëpo, licencat kërkohen edhe për profesione që nuk kanë ndikime të qarta te siguria apo mbrojtja e konsumatorit.⁽³⁰⁾ Për shembull, një ose disa shtete në Shtetet e Bashkuara kërkojnë që një person të licencohet për të punuar në profesionet e mëposhtme: dekorues të ambienteve të brendshme, grimier, luleshitës, stilist flokësh, specialist i shampove, dietolog, detektiv privat, trajner atletik, guidë turistike, shitës aparatësh dëgjimi, shoqërues funeralesh, shitës arkivolesh dhe madje edhe mbarështues kafshësh dhe fallxhore. Presioni për licencimin rrallë vjen nga grupet e konsumatorëve. Ai pothuajse gjithmonë vjen nga vetë profesionistët. Kjo nuk është e habitshme për ekonomistët sepse pikërisht ata janë përfituesit kryesorë të licencimit.

Individët shpesh mund t'i fitojnë aftësitë e nevojshme për të kryer shumë profesione të licencuara, përmes përvojës në punë dhe bashkëpunimit me persona të kualifikuar në zanat. Kërkesat e licencimit i pengojnë personat që i zhvillojnë kualifikimet e tyre përmes këtyre metodave që të ndjekin karrierën e dëshiruar. Licencimi, në veçanti kur kërkon trajnim formal të gjatë dhe tarifa të larta, zvogëlon ofertën dhe rritë çmimin e mallrave dhe shërbimeve që

ofrojnë profesionistët/prodhuesit e licencuar. Ata që janë tashmë në profesion fitojnë në kurriz të konsumatorëve dhe prodhuesve të mundshëm të palicencuar. Mundësitë e punësimit të prodhuesve të palicencuar bien dhe rrjedhimisht humbasin fitimet e mundshme nga tregtia.

Pajisja me **certifikatë**^(?) ofron një alternativë tërheqëse kundrejt pajisjes me licencë. Nëpërmjet certifikatës, qeveria mund t'u kërkojë ofruesve t'u japin informacione konsumatorëve rreth arsimit, trajnimit dhe kualifikimeve të tjera, pa penguar askënd që të punojë në fushën e zgjedhur prej tij ose saj. Në thelb, certifikimi vë në dispozicion të konsumatorëve informacionin rreth kualifikimeve të ofruesve, pa kufizuar zgjedhjet e tyre. Për më tepër, kjo do ta bënte të mundur që profesionistët të zhvillojnë dhe dëshmojnë kompetencën e tyre, ndërkohë që u japin sërish konsumatorëve informacionin e nevojshëm për të bërë zgjedhje të mirë-menduara.

Shpeshherë rregullimet ligjore duken si një mënyrë e thjeshtë për të zgjidhur problemet. Doni paga më të larta? Rritni pagën minimale. Doni papunësi më të ulët? Miratoni ligje që e bëjnë më të vështirë pushimin e punonjësve nga puna. Doni fitime më të larta në një profesion? Kufizoni hyrjen në tregun e punës të atyre që tregtojnë me çmime më të ulëta. Por këto zgjedhje kanë një problem: këto politika të thjeshta nuk nxisin prodhimin dhe shpërfillin efektet anësore. Standardi ynë i jetesës është i lidhur ngushtë me prodhimin e mallrave dhe shërbimeve që njerëzit kërkojnë. Tregtia me avantazhe reciproke dhe tregjet konkurruese inkurajojnë përdorimin sa më të mirë të burimeve dhe zbulimin e teknikave më të avancuara të prodhimit. Ata na ndihmojnë të përfitojmë më shumë nga burimet tona. Prandaj, politikat rregulluese që pengojnë tregtinë dhe hyrjen në tregje janë pothuajse gjithmonë joproductive. Nëse një vend kërkon të rritet dhe të ketë prosperitet, duhet të minimizojë rregulloret që kufizojnë tregtinë dhe konkurrueshmërinë në tregje.

Lexo:

“Censura e thirrjeve për ndihmë” nga Duajt Li (Dwight Lee).

ELEMENTI 2.4

Tregjet kapitale efçente

Për të arritur potencialin e vet, një komb duhet të ketë një mekanizëm që e kanalizon kapitalin në projekte që krijojnë pasuri.



Ndërkohë që konsumi është objektivi i të gjithë prodhimit, shpesh është e nevojshme që fillimisht burimet të përdoren për të ndërtuar makineri, pajisje të rënda dhe ndërtesa, të cilat më pas mund të përdoren për të prodhuar mallrat e dëshiruara nga konsumatorët. Me fjalë të tjera, investimi rrit konsumin në të ardhmen, por kërkon që të hiqet dorë nga një pjesë e konsumit aktual. **Investimet kapitale**^(?) - ndërtimi dhe zhvillimi i burimeve afatgjata të hartuara për të ndihmuar në prodhimin e më shumë mallrave dhe shërbimeve për konsumatorët në të ardhmen, janë një burim potencial i rëndësishëm për rritjen ekonomike. Për shembull, blerja e një të mire kapitali të tillë si një furrë nga një piceri do të ndihmojë atë që në të ardhmen të rrisë prodhimin.

Burimet (si p.sh. puna, toka dhe sipërmarrja) që përdoren për të prodhuar **të mirat kapitale**^(?), nuk do të jenë të disponueshme për të prodhuar mallra për konsumatorët. Nëse konsumojmë gjithçka që prodhojmë, nuk do të ketë më burime të disponueshme për investim. Prandaj, investimi kërkon **kursim**^(?)—pra një zvogëlim në konsumin aktual për të vënë në dispozicion fonde për përdorime të tjera. Dikush duhet të kursejë që të financojë investimin,

qoftë ky investitori apo dikush që është i gatshëm t'i ofrojë fonde investitorit. Kursimi është pjesë e pandarë e procesit të investimit.

Por jo të gjitha investimet janë produktive. Një projekt investimi do të rrisë pasurinë e një kombi vetëm nëse vlera e prodhimit shtesë nga investimi tejkalon koston. Kur nuk ndodh kështu, investimi është jo-produktiv dhe zvogëlon pasurinë. Investimet nuk mund të parashikohen asnjëherë në mënyrë të përkryer, prandaj edhe investimet më premtuese ndonjëherë nuk japin përfitimet e dëshiruara, pra dështojnë në shtimin e pasurisë. Për të shfrytëzuar potencialin e vet për progres ekonomik, një komb duhet të ketë një mekanizëm që tërheq dhe kanalizon kursimet në ato investime që kanë më shumë mundësi për të krijuar pasuri.

Në një ekonomi tregu, këtë funksion e kryen **tregu i kapitalit**^(?). Për ta përkufizuar më gjerësisht, ai përfshin tregjet e aksioneve, të obligacioneve dhe pasurive të paluajtshme. **Institucionet financiare**^(?) si **bursat**^(?), bankat, kompanitë e sigurimeve, fondet e përbashkëta dhe kompanitë e investimeve luajnë rol të rëndësishëm në funksionimin e tregut të kapitalit.

Investitorët privatë, siç janë pronarët e bizneseve të vogla, **aksionerët**^(?) e korporatave dhe **investitorët që financojnë sipërmarrjet**^(?), duke tregtuar fondet e tyre në tregun e kapitalit marrin përsipër riskun e humbjes së fondeve. Por, investitorët ndonjëherë gabojnë. Ndonjëherë ata investojnë në projekte që rezultojnë jofitimprurëse. Mirëpo, nëse investitorët nuk do të ishin të gatshëm të ndërmerrnin këto rreziqe, shumë ide të reja do të mbeteshin të paprovuara dhe shumë projekte të dobishme por me rrezik, nuk do të ndërmerreshin.

Konsideroni rolin që kanë patur sipërmarrja, marrja përsipër e riskut, dhe tregu i kapitalit në zhvillimin e internetit. Në mesin e viteve '90, Sergei Brin (Sergey Brin) - një emigrant nga Rusia - dhe Leri Pejxh (Larry Page) si studentë të diplomuar në Universitetin e Stanfordit në Kaliforni, punonin për një projekt kërkimor për të thjeshtuar gjetjen e informacioneve në internet. Ata mund të jenë dukur si kandidatë pa gjasa suksesi në sipërmarrje. Por, në vitin 1998, Brin dhe Page themeluan Google Inc., një biznes që ofron shërbime falas në internet dhe gjeneron të ardhura përmes reklamave. Motori i fuqishëm i kërkimeve në internet që ata zhvilluan rrit produktivitetin e miliona individëve dhe bizneseve çdo ditë. Ata fituan shumë para me këtë projekt dhe tashmë Google është një kompani shumë e njohur, e cila në vitin 2018 kishte më shumë se 85 000 punonjës (duke përfshirë kompaninë

mëmë, Alphabet). Edhe kompani të tjera me bazë internetin, siç është eBay dhe Amazon, kanë gjeneruar fitime dhe kanë arritur rritje të konsiderueshme gjatë dekadës së fundit.

Por përvoja e shumë kompanive të tjera të reja të sapokrijuara në fushën e internetit ka qenë shumë të ndryshme. Shumë nga këto kompani si Broadband Sports dhe eVineyard, falimentuan sepse të ardhurat e tyre ishin të pamjaftueshme për të mbuluar kostot. Shpresat e mëdha të këtyre firmave nuk u materializuan.

Në një botë të pasigurt, investimet e gabuara janë një çmim i nevojshëm që duhet paguar për të patur shpikje të frytshme në teknologji dhe produkte të reja. Por, këto projekte të pasuksesshme duhet të sinjalizohen dhe të ndalohen. Në një ekonomi tregu, këtë funksion e kryen tregu i kapitalit. Nëse një firmë vazhdon të ketë humbje, investitorët duhet ta ndërpresin këtë projekt dhe të ndalojnë shpërdorimin e parave.

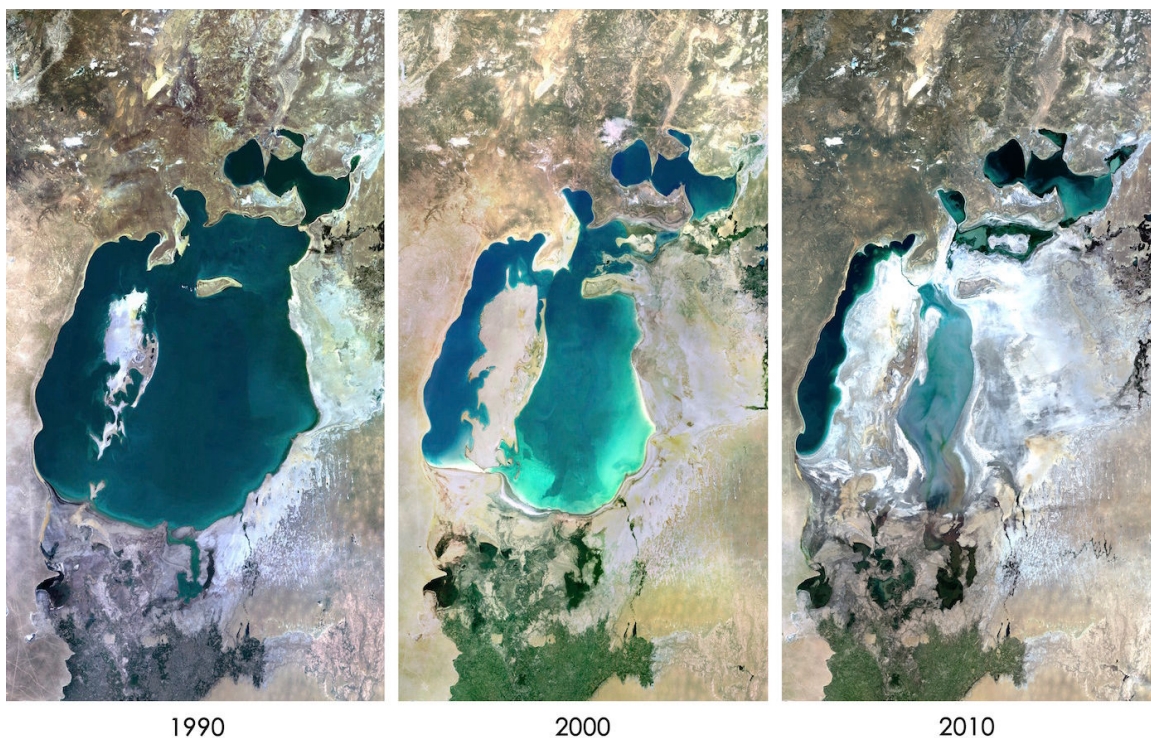
Duke patur parasysh ritmin e ndryshimit dhe shumëllojshmërinë e aftësive sipërmarrëse, njohuritë e nevojshme për vendimmarrje të shëndoshë në lidhje me alokimin e kapitalit janë shumë përtej fushëveprimit të ndonjë udhëheqësi të vetëm, komiteti të planifikimit industrial apo agjencie qeveritare. Tregu i kapitalit është i vetmi mekanizëm që mund të kanalizojë vazhdimisht fondet për investime në projekte që krijojnë pasuri.

Pse? Nëse fondet e investuara shpërndahen nga qeveria dhe jo nga tregu, do të futen në lojë një sërë faktorësh krejtësisht të ndryshëm. Do të jetë influenca politike dhe jo fitimet e tregut që do të përcaktojnë se cilat projekte do të ndërmerren. Si rezultat do të ketë më shumë mundësi të ndërmerren projekte investimi që e zvogëlojnë pasurinë në vend që ta krijojnë atë. Po ashtu, vendimmarrjet politike anojnë më tepër drejt projekteve të reja sesa drejt mirëmbajtjes. Prerja e shiritit të inagurimit të një autostrade të re është më shumë spektakolare, sesa riparimi i gropave.

Këtë fakt e ilustron përvojat e ekonomive socialiste me sistem ekonomik të centralizuar gjatë periudhës sovjetike. Për katër dekada (1950–1990), investimet në këto vende ishin ndër më të lartat në botë. Më pas qeveria e centralizuar vendosi të shpërndajë rreth një të tretën e prodhimit kombëtar drejt investimeve kapitale. Pavarësisht normave të larta të investimit, kjo politikë solli një përmirësim të papërfillshëm në standardet e jetesës, sepse ishin kriteret politike dhe jo ato ekonomike që përcaktonin projektet që do të financoheshin. Burimet shpesh harxhoheshin në projekte jo të leverdishme dhe liderë të rëndësishëm politikë

favorizuan investime me rëndësi të madhe politike (“me prestigj”). Le të marrim dy shembuj për të ilustruar këtë shpërndarje të gabuar. Stalini nguli këmbë në ndërtimin e Kanalit të Detit të Bardhë, por për të përmbushur afatet e paarsyeshme të përcaktuara prej tij, kanali ishte ndërtuar tepër i cekët për të qenë i dobishëm. Fushata e Krushovit për ta bërë Kazakistanin të prodhojë grurë në nivelin e stepave amerikane dhe kanadeze, nxiti ndërtimin e sistemeve të mëdha të ujitjes, të cilat përfundimisht shkatërruan Detin Aral⁽³¹⁾.

Deti Aral gjatë viteve



Kanalizimi i gabuar i investimeve dhe mungesa e vëmendjes ndaj ndryshimeve dinamike çoi në rënien e socializmit në shumicën e këtyre vendeve.

Video:

Fshati Global

Përvoja e fundit në SHBA me shpërndarjen e kredive hipotekare nga qeveria gjithashtu na tregon se si funksionon shpërndarja politike e kapitalit. Shoqata Federale Kombëtare e Kredive Hipotekare dhe Korporata Federale e Kredive për Shtëpi, të njohura si Fannie Mae dhe Freddie Mac, në vitet 1968 dhe 1970, ishin të privileguara nga Kongresi si korporata të financuara nga qeveria, përkatësisht. Mendohej se kjo do të përmirësonte funksionimin e tregut të kapitalit dhe do ta bënte më të përballueshëm financimin e shtëpive. Megjithëse Fannie Mae dhe Freddie Mac ishin biznese me pronësi private, investitorët menduan se letrat me vlerë të lëshuara prej tyre ishin më pak të rrezikshme për shkak se mbështeteshin nga qeveria. Si rezultat, Fannie Mae dhe Freddie Mac ishin në gjendje të merrnin hua fonde me rreth 0,5 përqind më lirë se firmat e tjera. Kjo u dha atyre avantazh shumë më të madh sesa rivalëve të tyre duke u bërë kështu shumë fitimprurëse për vite radhazi.

Nga ana tjetër, financimi nga qeveria i bëri kompanitë Fannie Mae dhe Freddie Mac gjerësisht të përfshira në politikë. Presidenti emëroi disa anëtarë në bordet e tyre drejtuese. Drejtuesit e lartë të Fannie Mae dhe Freddie Mac u siguronin liderëve kryesorë të Kongresit kontribute të mëdha politike. Ata gjithashtu shpesh punësonin personel nga Kongresi me paga shumë të larta, që më pas lobonin pranë shefave të tyre. Aktivitetet e tyre lobuese ishin legjendare. Gjatë viteve 1998 - 2008, Fannie Mae shpenzoi 79,5 milionë dollarë dhe Freddie Mac shpenzoi 94,9 milionë dollarë për të lobuar në Kongres për favore të veçanta dhe për vazhdimësinë e statusit të tyre të privilegjuar.⁽³²⁾

Fannie Mae dhe Freddie Mac nuk jepnin **kredi hipotekare**^(?); pra, ata nuk jepnin hua direkt për personat që blinin shtëpi. Ata blinin kredi hipotekare në tregun dytësor, një treg ku ofrohen kredi hipotekare dhënë nga bankat dhe huadhënës të tjerë. Duke qenë se ata kishin qasje në fonde më pak të kushtueshme, ata mund të blinin shumë kredi hipotekare dhe deri në mesin e viteve '90, këto dy firma të financuara nga qeveria zotëronin rreth 40 përqind të të gjitha kredive të shtëpive. Dominimi i tyre në tregun dytësor ishte edhe më i madh. Gjatë dekadës përpara se të kalonin në **gjendje josolvente**^(?) në vitin 2008, Fannie Mae dhe Freddie

Mac blenë më shumë se 80 përqind të kredive hipotekare të shitura nga bankat dhe institucionet e tjera të kredive hipotekare.

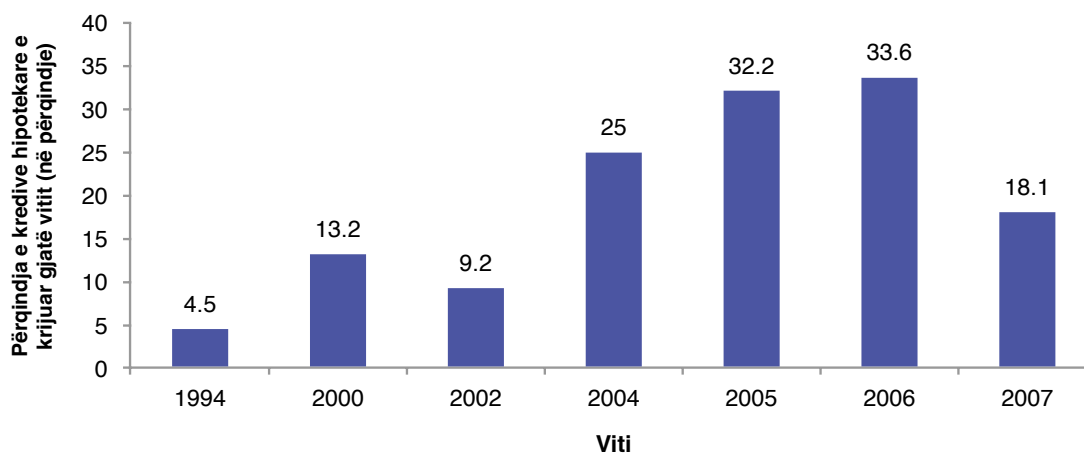
Ndërkohë që Fannie Mae dhe Freddie Mac lobonin dhe merrnin favore nga Kongresi, anëtarë të Kongresit i përdornin ata për të arritur objektivat e tyre politike, duke përfshirë ofrimin e fondeve për kredi hipotekare më lehtë për huamarrësit me të ardhura të ulëta dhe të mesme. Duke iu përgjigjur direktivave të mëparshme nga Kongresi, Departamenti i Strehimit dhe Zhvillimit Urban detyroi Fannie Mae dhe Freddie Mac, që deri në vitin 1996, të shpërndanin për familjet me të ardhura nën nivelin mesatar 40 përqind të kredive të tyre hipotekare. Kjo shifër u rrit në 50 përqind deri në vitin 2000 dhe në 56 përqind në vitin 2008. Për të plotësuar këto kërkesa, Fannie Mae dhe Freddie Mac filluan të pranonin kredi hipotekare me pak ose aspak **paradhënie**^(?). Ato rritën gjithashtu në mënyrë të konsiderueshme përqindjen e kredive hipotekare për huamarrësit me historik të keq kredimarrjeje. Për shkak të dominimit të tyre në tregun dytësor, praktikat e tyre të huadhënies ndikuan fort në standardet e kredive hipotekare lëshuar nga institucionet financiare kryesore. Institucionet kryesore kredidhënëse, duke ditur se kërkesat për kredi me risk të lartë përmbusheshin nga Fannie Mae dhe Freddie Mac, kishin më pak stimuj të analizonin me imtësi kërkesat për kredi dhe të kontrollonin mbi aftësitë shlyerëse të kredimarrësve. Në fund të fundit, shitja e kredive hipotekare të Fannie Mae dhe Freddie Mac do t'u transferonte këtyre të fundit edhe riskun që mbartnin ato kredi.

Siç tregohet në Ekspozatën 6, kreditë hipotekare të dorës së dytë (duke përfshirë kreditë e ofruara me dokumentacion të paplotë) u rritën nga 4,5 përqind në vitin 2000 në 33,6 përqind të totalit të kredive hipotekare në vitin 2006. Gjatë të njëjtës periudhë, kreditë e zakonshme, për të cilat huamarrësve u kërkohet të paguajnë të paktën 20 përqind si paradhënie, ranë nga dy të tretat e totalit në vetëm një të tretat. Normat e dështimeve dhe **dërgimeve për përmbarim**^(?) për **kreditë 'subprime'**^(?) (kreditë dhënë huamarrësve me vlerësim kreditor të dëmtuar) ishin shtatë deri në dhjetë herë më të larta se për kreditë dhënë huamarrësve me vlerësim të lartë kreditor. Është e kuptueshme se në këtë mënyrë u rrit sasia e kredive të këqija dhe si pasojë sekuestrimet e banesave nga ana e bankave.

Si Kongresi ashtu edhe presidentët Bill Clinton (Bill Clinton) dhe Xhorxh W. Bush (George W. Bush), ishin mbështetës të fortë të këtyre politikave rregullatore dhe morën

vlërësime për ndikimin e këtyre politikave në rritjen fillestare të pajisjes me banesa në pronësi të popullatës. Pavarësisht se këto politika shkatërroan standardet e huadhënies hipotekare, duke e bërë kapitalin lehtësisht të disponueshëm për personat me risk të lartë mosshlyerjeje, efektet fillestare dukeshin pozitive. Gjatë viteve 2001–2005 pati një rritje të kërkesës dhe çmimeve për shtëpi, që u shoqëruan me rritje të vrullshme të ndërtimeve.

Ekspoziti 6: Kreditë hipotekare ‘subprime’ si përqindje e totalit, 1994-2007



Burimi: Të dhënat e viteve 1994–2000 janë marrë nga Edward M. Gramlich, *Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting*, Çikago, Illinois, 21 maj 2004. Të dhënat e viteve 2002–2007 janë marrë nga Joint Center for Housing Studies of Harvard University, *The State of the Nations Housing 2008*, <https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008>. Kreditë me dokumentacion të mangët, të njohura si **kredi Alt-A**^(?), janë të përfshira në kategorinë e kredive ‘subprime’.

Por, rritja e menjëhershme e ndërtimeve të shtëpive e krijuar artificialisht nuk mund të ishte e qëndrueshme. Në vitet 2004–2005, rreth gjysma e të gjitha kredive hipotekare ishin ose kredi me risk (përfshirë këtu edhe ato me dokumentacion të mangët) ose kredi të dyta mbi shtëpitë e lëna peng. Sapo çmimet filluan të bien gjatë gjysmës së dytë të vitit 2006, filloi dhe

rënia e lulëzimit të tregut të shtëpive. **Normat e kredive të këqija hipotekare**^(?) dhe ato që rrezikonin të dërgoheshin për përmbarrim filluan të rriten menjëherë. Të gjitha këto ndodhën kohë përpara **recesionit**^(?), i cili filloi në dhjetorin e vitit 2007. Pasojat e rënies së industrisë së shtëpive u përhapen në gjithë ekonominë dhe kreditë e këqija gjeneruan probleme të mëdha financiare në sektorin financiar dhe bankar në SHBA dhe jashtë saj. Në verën e vitit 2008, Fannie Mae dhe Freddie Mac rezultuan të paaftë të paguanin detyrimet e tyre. Qeveria ndërhyri duke marrë pronësinë e tyre dhe kështu taksapaguesit amerikanë e gjetën veten me rreth 400 miliardë \$ borxhe të këqija.

Politikat e normave të interesit të Sistemit të Rezervës Federale gjithashtu kontribuuan në Recesionin e Madh të viteve 2008–2009, siç do t'i shpjegojmë në pjesët në vijim. Por një gjë është e qartë: Përfshirja e qeverisë në shpërndarjen e kredive, shoqëruar me moszbatimin e standardeve ligjore të huadhënies, kanalizoi shumë kapital financiar në projekte të gabuara. Shumë njerëz u nxitën të blinin shtëpi më të shtrenjta nga sa mund të përballonin dhe ky ishte një ndër faktorët kryesorë që kontribuoi në krijimin e fluskës së ndërtimeve, më pas në rënien e tregut dhe në fund në recesionin.

Mirëpo Shtetet e Bashkuara nuk ishin i vetmi vend ku politikat e gabuara qeveritare krijuan një krizë në tregun e pasurive të paluajtshme para vitit 2010. Mes viteve 2007 dhe 2010 çmimet mesatare të shtëpive ranë me rreth 35 për qind në Irlandë dhe me 50% ose më shumë në Dublin. Pas rënies së “fluskës së tregut të shtëpive në Irlandë”, ekspertë të ndryshëm, duke përfshirë këtu zyrtarë të lartë të Ministrisë së Financave nga Kanadaja dhe Finlanda, fajësuan për situatën e rëndë të krijuar në treg, kombinimin e tre faktorëve: normat tepër të ulëta të interesit të vendosura nga Banka Qendrore Evropiane (BQE), rritjet masive të shpenzimeve qeveritare irlandeze të inkurajuara nga të ardhura të pritshme të larta nga taksat mbi pronën dhe veçanërisht, një politikë qeveritare që përpiqej të inkurajonte pronësinë e shtëpive duke lejuar kredi hipotekare me vlerën e 100 përqind të çmimit të shtëpisë, njësoj si në SHBA. Ndikim në këtë situatë pati edhe korrupsioni.⁽³³⁾ Gjatë të njëjtës periudhë kohore, politika të ngjashme në Spanjë krijuan pikërisht të njëjtin rezultat.

Kur ka ndërhyrje të qeverisë, është e paevitueshme që shpërndarja e investimeve të karakterizohet nga favorizimet, konflikti i interesit, marrëdhëniet financiare të papërshtatshme dhe format e ndryshme të korrupsionit. Kur veprime të këtij lloji ndodhin në vende të tjera, ato

shpesh përkufizohen si **kapitalizëm klientelist**^(?). Historikisht, ndikimi i qeverive në shpërndarjen e investimeve ka ndodhur më tepër në vende të tjera krahasuar me Shtetet e Bashkuara, por përvoja amerikane me shpërndarjen e fondeve të investimeve për strehimin nga qeveria dëshmon se edhe në Shtetet e Bashkuara ndodh kapitalizmi klientelist. Pavarësisht etiketimit, ndërhyrja e shtetit në shpërndarjen e kapitalit përbën një kosto të rëndë për qytetarët.

ELEMENTI 2.5

Stabiliteti monetar

Një politikë monetare e qëndrueshme është thelbësore për kontrollin e inflacionit, alokimin eficient të investimeve dhe arritjen e stabilitetit ekonomik.

Paraja është shumë e rëndësishme për funksionimin e një ekonomie. Ç'është më e rëndësishme, paraja është një mjet këmbimi. Ajo zvogëlon kostot e transaksionit sepse jep një emërues të përbashkët në të cilin mund të konvertohen të gjitha mallrat dhe shërbimet. Ekonomistët i referohen kësaj karakteristike të parasë si “mjet këmbimi”. Përfitimet e **ndarjes së punës**^(?) i kemi diskutuar edhe diku tjetër. Por, imagjinoni një botë ku njerëzit të specializoheshin, por të shkëmbejnë mallrat direkt me mallra të tjera përmes atij që njihet si “**sistemi barter**”^(?). Sa mollë do të ishin të barabarta me një lopë? Si do të bënit këmbimin nëse dikush do të kishte mollë të mjaftueshme për të blerë vetëm një të tretën e një lope?

Paraja bën të mundur që njerëzit të fitojnë nga shkëmbimet komplekse që zhvillohen me kalimin e kohës, si p.sh. shitja ose blerja e një shtëpie ose makine, që përfshin marrjen e të ardhurave ose pagesës së çmimit të blerjes gjatë periudhave të gjata kohore. Paraja është gjithashtu një mjet për të ruajtur fuqinë blerëse për përdorim në të ardhmen. Kjo mundëson akumulimin e fondeve për investime gjë që nxit produktivitetin dhe rritjen ekonomike. Ekonomistët e quajnë këtë funksion të parasë “ruajtja e vlerës”. Paraja është gjithashtu një “matëse e vlerës” që përmirëson aftësinë e personave që të monitorojnë përfitimet dhe kostot, duke përfshirë ato përgjatë periudhave kohore. Pa para është pothuajse e pamundur që të krahasohen përfitimet dhe kostot që ndodhin me kalimin e kohës, dhe është ky krahasim që i lejon njerëzit të marrin vendime më të mira se kur të shpenzojnë dhe kur të kursejnë, dhe çfarë të blejnë e çfarë të mos blejnë.

Por, kontributi produktiv i parasë lidhet direkt me stabilitetin e vlerës së saj. Në këtë aspekt, paraja është për ekonominë siç është gjuha për komunikimin. Pa fjalët që kanë një kuptim të qartë të përcaktuar për folësin dhe dëgjuesin, komunikimi do të ishte i vështirë. Kështu është edhe me paranë. Nëse paratë nuk kanë vlerë të qëndrueshme ose të

parashikueshme, do të jetë e vështirë që huamarrësit dhe huadhënësit të bien dakord në mënyrë reciproke për kushtet e kredisë, kursimi dhe investimi do të përfshijnë risqe shtesë dhe transaksionet që ndodhin me kalimin e kohës (si p.sh. pagesa për një shtëpi apo automjet) do të shoqërohen me më shumë pasiguri. Kur vlera e parave është e paqëndrueshme shumë shkëmbime me përfitime të mundshme nuk kryhen dhe zvogëlohen fitimet nga specializimi, prodhimi në shkallë të gjerë dhe bashkëpunimi social.

Nuk është mister shkaku i mungesës së stabilitetit monetar. Si mallrat e tjera, vlera e parasë përcaktohet nga kërkesa dhe oferta. Kur oferta e parasë është konstante ose rritet me ritëm të ulët dhe të qëndrueshëm, fuqia blerëse e parasë do të jetë relativisht e qëndrueshme. Në kontrast me këtë, kur oferta e parasë zgjerohet me shpejtësi në krahasim me ofertën e mallrave dhe shërbimeve, vlera e parasë bie dhe çmimet rriten. Ky quhet **inflacion**^(?). Ai ndodh kur qeveritë shtypin para ose marrin hua nga një bankë qendrore për të paguar faturat e tyre.

Inflacioni i vazhdueshëm ka një burim të vetëm: rritjen e shpejtë në ofertën e parave. **Oferta e parasë**^(?) është totali i monedhës kombëtare, **depozitave në llogari rrjedhëse**^(?), dhe burime të ngjashme pagesash⁽³⁴⁾ të mbajtura nga individët dhe bizneset. Kur kjo ofertë rritet më shpejt se rritja e ekonomisë, çmimet e mallrave dhe shërbimeve rriten.

Eksponati 7: Rritja monetare dhe inflacioni, 1990-2014

	Shkalla mesatare e rritjes vjetore të ofertës së parasë (%)	Shkalla mesatare vjetore e inflacionit (%)
Rritje e ngadaltë e ofertës së parasë		
Suedi	3	2.3
Shtetet e Bashkuara	3	2.1
Zvicër	3.4	1.1
Singapor	3.5	1.4
Mbretëri e Bashkuar	5.5	2.7
Republika e Afrikës Qendrore	6.4	3.6
Kanada	7.5	2.1
Rritje e shpejtë e ofertës së parasë		
Nigeri	22.6	23.2
Uruguai	23	23.4
Malai	26.7	23.4
Gana	29	24.5
Republika Bolivariene e Venezuelës	37.6	34
Federata Ruse	41.4	39.3
Rumani	46.1	53.1
Turqi	48.4	41.7
Rritje shumë e shpejtë e ofertës së parasë		
Ukrainë	140.4	276.8
Zimbabve	164.8	165.3

Burimi: Banka Botërore (BB), *Treguesit e Zhvillimit Botëror (TZHB), 2015* dhe *Statistikat Financiare Ndërkombëtare të Fondit Monetar Ndërkombëtar* (vjetore).

Shënim: Të dhënat për Ganën dhe Venezuelën janë për periudhën 1990-2013. Të dhënat për Rusinë janë për periudhën 1994-2014. Të dhënat për Ukrainën janë për periudhën 1993-2014. Në rastin e të dhënave që mungojnë, ato janë përditësuar nga burimet e shtetit përkatës: Shifrat për Kanadanë për periudhën 1990-2008 janë marrë nga Banka Botërore dhe ato për periudhën 2009-2014 nga Banka Qendrore e Kanadasë. Të dhënat për Zimbabve janë për periudhën 1990-2007 dhe janë marrë nga Banka Botërore (Raporti i vitit 2009 i *Treguesve të Zhvillimit Botëror*).

Ekspoziti 7 ilustron lidhjen mes rritjes së ofertës së parasë dhe inflacionit. Vini re se si vendet që rrisin ofertën e tyre të parasë me ritme të ngadalta vjetore (7,5 përqind ose më pak) kishin norma të ulëta inflacioni gjatë viteve 1990 - 2014. Kjo ishte e vërtetë për vendet e mëdha me të ardhura të larta si Shtetet e Bashkuara, si edhe ato më të vogla si Suedia, Singapori dhe Republika e Afrikës Qendrore.

Kur norma e rritjes së ofertës së parasë në një vend zgjerohet më shpejt, norma e inflacionit përshpejtohet. Gjatë viteve 1990 - 2014, oferta e parasë u rrit në normë vjetore mes 20 deri 50 përqind në Nigeri, Uruguai, Malavi, Ganë, Venezuelë, Federatën Ruse, Rumani dhe Turqi. Vini re se si këto vende patën norma vjetore inflacioni të ngjashme me normat e rritjes së tyre monetare.

Normat jashtëzakonisht të larta të rritjes monetare (100 përqind e lart) çojnë në **hiperinflacion**^(?), si në Ukrainë dhe Zimbabve. Me rritjen e lartë të normës së ofertës së parasë në këto vende, u rrit edhe norma e tyre e inflacionit.

Siç ilustron ekspoziti 7, ekziston një marrëdhënie e ngushtë mes zgjerimit të shpejtë monetar dhe normave të larta të inflacionit kur matet në periudha të gjata kohore. Historikisht, kjo lidhje ka qenë një prej marrëdhënieve më konsistente në të gjithë ekonomiksin.⁽³⁵⁾

Video:

Milton Friedman mbi inflacionin

Vendet me norma të larta inflacioni shpesh kanë edhe luhatje të mëdha të normës së inflacionit. Normat e ndryshueshme të inflacionit e bëjnë edhe më të vështirë se normat e vazhdueshme të larta planifikimin për të ardhmen, duke minuar kështu prosperitetin. Kur çmimet rriten me 20 përqind brenda një viti, 50 përqind vitin e ardhshëm, 15 përqind një vit më pas, dhe kështu me radhë, individët dhe bizneset nuk janë në gjendje të zhvillojnë plane afatgjata. Kjo pasiguri e bën të rrezikshëm dhe më pak tërheqës planifikimin dhe zbatimin e projekteve të investimeve kapitale. Ndryshimet e papritura në normën e inflacionit mund ta kthejnë me shpejtësi një projekt, në kushte të tjera fitimprurës, në katastrofë ekonomike. Në vend që të trajtojnë këto pasiguri, shumë vendimmarrës thjesht i anashkalojnë investimet

kapitale dhe transaksionet e tjera që përfshijnë angazhime afatgjata. Disa madje i transferojnë bizneset dhe aktivitetet e tyre të investimeve në vendet me mjedis më të qëndrueshëm. Si rezultat, do të humbasin përfitimet e mundshme nga tregtia, aktivitetet e biznesit dhe krijimi i kapitalit.

Gjithashtu, kur qeveritë ndjekin politika inflacioniste, njerëzit shpenzojnë më pak kohë duke prodhuar dhe më shumë kohë duke u përpjekur të mbrojnë pasuritë e tyre. Duke qenë se mosparashikimi i saktë i normës së inflacionit mund të shkatërrojë pasuritë e njerëzve, individët do t'i zhvendosin burimet e rralla larg nga prodhimi i mallrave dhe shërbimeve drejt veprimeve të projektuara për t'u mbrojtur kundër inflacionit. Aftësitë e vendimmarrësve të biznesit për të parashikuar ndryshimet në çmime bëhen më të vlefshme se aftësitë e tyre për të menaxhuar dhe organizuar prodhimin. Kur normat e inflacionit janë të pasigurta, bizneset ngurrojnë të lidhin kontrata afatgjata, pezullojnë shumë projekte investimi dhe i devijojnë burimet dhe kohën në aktivitete më pak prodhuese. Fondet do të shkojnë për blerjen e arit, argjendit dhe objekteve të artit, me shpresë se çmimet e tyre do të rriten me inflacionin, në vend të investimeve më produktive si ndërtimi, makineritë dhe kërkimet teknologjike. Duke qenë se burimet zhvendosen nga aktivitete më produktive në të tjera më pak produktive, progresi ekonomik ngadalësohet.

Progresi ekonomik minohet gjithashtu kur politikëbërësit monetarë lëvizin vazhdimisht mes zgjerimit dhe tkurrjes monetare. Kur autoritetet monetare e zgjerojnë me shpejtësi ofertën për para, fillimisht **politikat monetare**^(?) më ekspansioniste në përgjithësi do të ulin normat e interesit, duke nxitur investimet aktuale dhe duke krijuar një zhvillim ekonomik artificial. Megjithatë, zhvillimi nuk do të jetë i qëndrueshëm. Nëse politika monetare ekspansioniste vazhdon, ajo do të krijojë inflacion, që do të bëjë që politikëbërësit të kalojnë drejt një politike më shtrënguese. Me veprimet e tyre, normat e interesit do të rriten, gjë që do të pengojë **investimet private**^(?) dhe do ta çojë ekonominë në recesion. Kështu, kalimet nga një politikë monetare zgjeruese në shtrënguese do të krijojnë paqëndrueshmëri ekonomike, duke e zhvendosur ekonominë shpeshherë mes rritjes dhe rënies. Kjo tendencë në politikën monetare do të krijojë gjithashtu pasiguri, investime të ngadalta private dhe do të ulë normën e rritjes ekonomike.

Pse ata që kontrollojnë ofertën e parave (autoritetet monetare) lëvizin mes regjimeve

ekspansioniste dhe shtrënguese? Kini parasysh se pas një zgjerimi të shpejtë të ofertës së parasë mund të ketë një zhvillim të paqëndrueshëm. Nëse autoritetet monetare u nënshtrohen kontrolleve ose influencës së liderëve politikë, mund të jetë në interes të këtyre liderëve që të krijojnë një zhvillim të tillë përpara zgjedhjeve me shpresë që të rizgjidhen përpara se të mbërrijë recesioni i paevitueshëm.

Megjithëse këto **cikle politike biznesi**^(?) mund të shihen në një pjesë të madhe të botës, ka pasur një marrëdhënie të ndryshme në ekonomitë në tranzicion. Si gjithmonë, stabiliteti politik është i rëndësishëm për të fituar besimin e biznesit dhe kështu investime dhe rritje. Vendeve ish-komuniste u është dashur të zgjedhin mes drejtimeve të ndryshme për **reformat**^(?) drejt një ekonomie tregu. Disa vende u treguan të qëndrueshme dhe reformuese të hershme (si p. sh. Estonia), ndërsa lidërsipi në vende të tjera u mbizotërua nga ish-komunistët (Uzbekistan). Prandaj, vendet ndoqën shpejtësi dhe lloje të ndryshme reformash, disa më të mira se të tjerat. Por, në të gjitha këto vende, faktorët ekonomikë u mbështetën te politikat e qëndrueshme dhe planifikuan për të ardhmen duke u mbështetur në këto politika. Në të kundërt, në vendet që ndoqën rrugë të paqëndrueshme dhe të ndryshueshme, duke lëvizur para-prapa mes reformave dhe vonësive (si Bullgaria dhe Ukraina), u rrit pasiguria përpara zgjedhjeve kur nuk ishte e qartë se kush do ta formonte qeverinë e re. Cikli politik i biznesit mori drejtim të kundërt, me rritje të ngadaltë ekonomike para zgjedhjeve për shkak të pasigurisë së politikave që sollën investime të ulëta.⁽³⁶⁾

Video:

Më shumë para se sa duhet

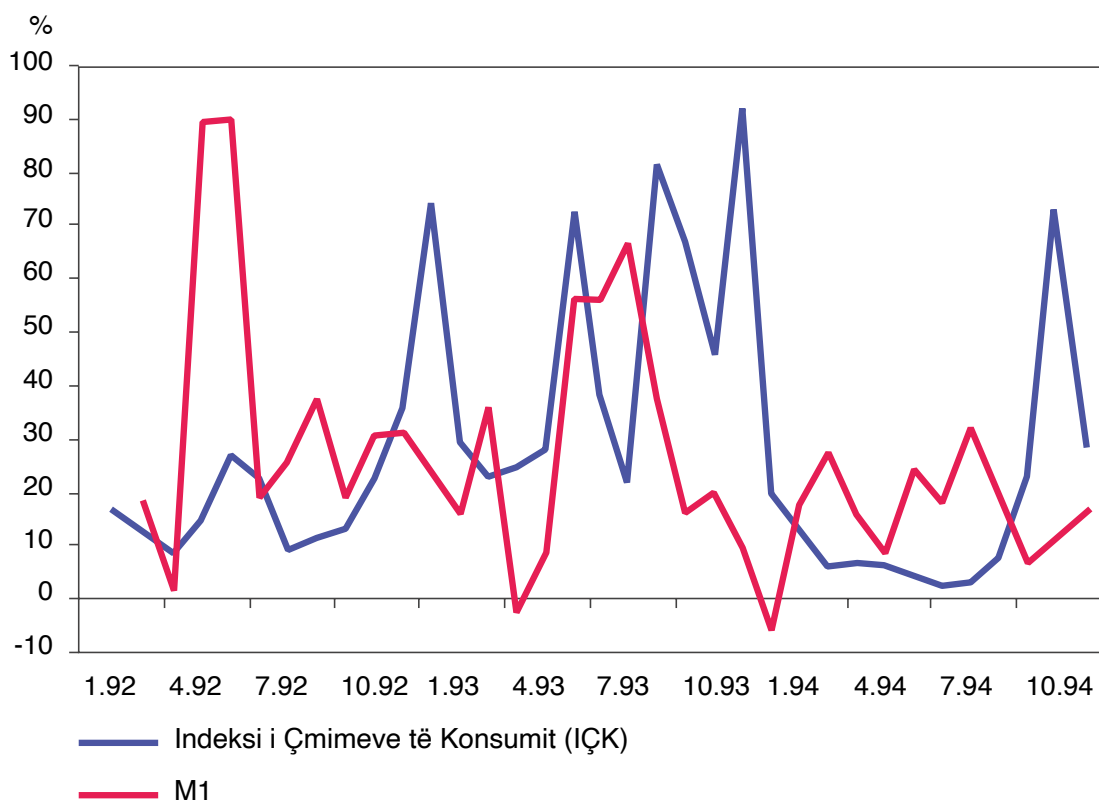
Politikat e dobëta monetare janë përgjegjëse, të paktën pjesërisht, për suksesin ose dështimin ekonomik të vendeve që kaluan nga komunizmi në vitet 1990. Të gjitha ekonomitë pësuan një rënie shumë të madhe në prodhimin e raportuar dhe u përpoqën që të formojnë ekonomi tregu. Në Ukrainë, mes viteve 1990 dhe 1994, PBB-ja e raportuar ra me më shumë se 48 përqind.⁽³⁷⁾ Qeveria e Ukrainës iu përgjigj kësaj goditjeje duke lëshuar kredi të shumta në rubla, duke financuar kështu subvencionet në industri dhe bujqësi. **Deficitet e mëdha**

buxhetore^(?) u monetarizuan, që do të thotë se u shlyen thjesht me Bankën Kombëtare të Ukrainës (NBU) që shtypte para për të paguar faturat e qeverisë. Në shkurt dhe mars të vitit 1992, baza monetare u rrit me 50 përqind në muaj. Hiperinflacioni arriti 2730 përqind në vitin 1992, dhe 10 155 përqind në vitin 1993. Në total, dhjetë nga katërbëdhjetë vendet e krijuara nga shpërbërja e ish-Bashkimit Sovjetik, regjistruan hiperinflacion në një moment të caktuar (për shkak të politikave të ngjashme të ofertës së tepruar të parasë), ashtu si edhe Polonia, Jugosllavia dhe Bullgaria. Vetëm Armenia që ishte në gjendje lufte kishte inflacion më të lartë se Ukraina sipas BERZH⁽³⁸⁾. Banka Kombëtare e Ukrainës (NBU), e cila ishte në varësi direkte nga Parlamenti, e kuptoi gabimin e vet dhe ndaloi dhënien e kredive. Inflacioni mujor ra në 2,1 përqind në korrik 1994. Parlamenti nuk ishte i kënaqur me vendimin e NBU-së dhe në gusht 1994 NBU-ja u detyrua të japë sërish kredi të mëdha (pra, ndoqi politikë monetare ekspansioniste) dhe këto kredi e rritën inflacionin në 23 përqind në tetor 1994. Recesionet e shkaktuara nga procesi i shpërbërjes së ekonomisë sovjetike u thelluan më tej nga politika monetare e asaj periudhe.

Video:

Kush dëshiron të bëhet trilioner?

Eksponati 8: Rritja e ofertës së parasë dhe inflacioni, 1992-94



Burimi: Grafiku është marrë nga Historia e Zhvillimit Monetar në Ukrainë (2006), Aleksandër Petrik (Oleksandr Petryk), Banka Kombëtare e Ukrainës, fq. 7. Burimi i të dhënave: Komiteti Shtetëror për Statistikat i Ukrainës. Llogaritjet e autorit.

Stabiliteti monetar është një përbërës i rëndësishëm i mjedisit për progresin ekonomik. Pa stabilitetin monetar, fitimet e mundshme nga investimet kapitale dhe shkëmbimet e tjera që përfshijnë angazhime afatgjata do të minohen dhe popullsia e vendit nuk do të arrijë të realizojë potencialin e vet të plotë.

Video:

Efektet e shtypjes së parave

ELEMENTI 2.6

Politika e stabilitetit fiskal

Njerëzit prodhojnë më shumë kur ata mund të mbajnë për veten e tyre më shumë nga ajo që fitojnë.

Taksat i paguan çdo njeri që punon. Nëse ato taksa janë të tepërta, ato reflektohen në fabrika pa punë, ferma të falimentuara, dhe në një ushtri njerëzish të uritur që mbushin rrugët dhe kërkojnë punë më kot.

— Franklin D. Roosevelt, Pitsburg, 19 tetor 1932

Kur taksat e larta marrin një pjesë të madhe të të ardhurave, stimujt për të punuar dhe për t'i përdorur burimet me produktivitet bie. **Norma marxhinale e tatimit^(?)** është veçanërisht e rëndësishme. Kjo është pjesa e të ardhurave shtesë që taksohet në çdo nivel të caktuar të të ardhurave. Norma marxhinale e tatimit varion sipas vendeve. Për shembull, në Shtetet e Bashkuara në vitin 2015, nëse një taksapagues me të ardhura të taksueshme prej 60 000 \$ fitonte 100 \$ më shumë, atij ose asaj i duhej të paguante 25 \$ nga 100 \$ në taksa mbi të ardhurat federale. Prandaj taksapaguesi përballë me një normë marxhinale taksimi prej 25 përqind. Norma marxhinale e tatimit në Rumani është 16 përqind, në Poloni është 32% nëse një taksapagues fiton më shumë se

©Glasbergen
glasbergen.com



“Can I write off last year's taxes as a bad investment?”

“A mund t'i deklaroj taksat e vitit të kaluar si një investim i dështuar?”

20 000 €, dhe në Francë është deri në 45% për të ardhurat mbi 152 260 €.

Me rritjen e normave marxhinale të tatimit, pjesa e të ardhurave shtesë që njerëzit mund të mbajnë ulet. Për shembull, me normë marxhinale tatimi prej 25 përqind, individëve u lejohej të mbajnë 75 € nëse fitojnë 100 € më shumë. Por, nëse norma marxhinale e tatimit rritet në 40 përqind, atëherë taksapaguesi do të mbante vetëm 60 € nga një rritje prej 100 € në të ardhura.

Ekzistojnë tri arsye pse normat e larta marxhinale të tatimit zvogëlojnë prodhimin dhe të ardhurat. Së pari, normat marxhinale të tatimit dekurajojnë përpjekjet për punë dhe ulin produktivitetin e punës. Kur normat marxhinale të tatimit rriten së tepërmi në 55 ose 60 përqind, individët mund të mbajnë më pak se gjysmën e ardhurave të tyre shtesë. Kur njerëzve nuk u lejohej të mbajnë shumë nga ato që fitojnë, ata kanë tendencën të mos fitojnë shumë. Disa, ndoshta ata që kanë bashkëshortin që punon, lënë punën. Të tjerë thjesht punojnë më pak orë, dalin në pension më herët, ose gjejnë punë me më shumë pushime ose në një vend më të preferuar. Të tjerë do të jenë më tekanjorë kur pranojnë punë nëse janë të papunë, do të refuzojnë të transferohen për të filluar punë ose për të fituar rritje page, ose do t'i braktisin ëndrrat e tyre për sipërmarrje biznesi premtuese, por me risk. Taksat e larta mund të bëjnë që shtetasit më produktivë të një vendi të largohen drejt vendeve ku taksat janë më të ulëta. Lëvizje të tilla do të zvogëlojnë sasinë dhe produktivitetin e ofertës së punës ekzistuese, duke shkaktuar rënie të prodhimit.

Video:

Portugalia shpreson të shndërrohet në një parajsë për pensionistët duke u ofruar një taksim me normën zero

Sigurisht, shumica nuk do ta lënë menjëherë punën, ose nuk do të punojnë me më pak zell, në përgjigje të një rritjeje në normën marxhinale të tatimit. Dikush që ka shpenzuar vite të tëra për t'u trajnuar për një pozicion të caktuar, ka të ngjarë që të vazhdojë të punojë, dhe të punojë shumë, veçanërisht nëse ai person është në vitet më të mira të jetës për të fituar para. Por shumë persona më të rinj që nuk kanë bërë investime të kushtueshme në trajnime të

specializuara do të dekurajohen dhe nuk do ta bëjnë këtë për shkak të normave të larta marxhinale të tatimit. Prandaj, disa prej efekteve negative të taksave të larta në përpjekjet e punës do të ndihen në formën e rënies së produktivitetit, për shumë vite në vazhdim.

Taksat e larta do të bëjnë që disa persona të kalojnë në aktivitete në të cilat janë më pak produktive, sepse nuk do t'u duhet të paguajnë taksa për to. Për shembull, taksat e larta do të ngrenë koston e bojaxhinjve të kualifikuar, dhe ndoshta kjo do të bëjë që ju ta lyeni vetë shtëpinë, megjithëse ju mungojnë aftësitë për ta bërë këtë në mënyrë efçente. Pa taksa të larta, bojaxhiu profesionist do ta bënte punën me një kosto të përballeshme për ju, dhe ju mund ta harxhonit këtë kohë për të bërë një punë për të cilën jeni më produktiv. Nga këto stimuj të ndryshuar nga taksat do të ketë si rezultat humbje dhe inefçencë ekonomike.

Së dyti, normat marxhinale të larta të taksave do të ulin nivelin dhe efçencën e krijimit të kapitalit. Taksat e larta largojnë **investimet e huaja**^(?) dhe bëjnë që investitorët vendas të kërkojnë për projekte investimi jashtë vendit ku si taksat ashtu edhe kostot e prodhimit janë më të ulëta se në vendin e tyre. Kjo zvogëlon investimin dhe disponueshmërinë e pajisjeve produktive, që sjellin stimuj për rritjen ekonomike. Investitorët vendas gjithashtu do t'u drejtohen projekteve që i mbrojnë të ardhurat aktuale nga tatimi, dhe do t'u largohen projekteve me **norma kthimi**^(?) më të larta, por me më pak përfitime për shmangien e taksave. Këto mbrojtje nga taksat u japin mundësi individëve që të fitojnë personalisht nga projektet që nuk rrisin vlerën e burimeve. Sërish, harxhohet kapitali i pakët, dhe burimet kanalizohen larg nga përdorimet e tyre më produktive.

Së treti, normat e larta marxhinale të tatimit i inkurajojnë individët që të konsumojnë mallra **të zbritshme nga tatimi**^(?) në vend të mallrave që nuk janë të zbritshme nga tatimi, megjithëse mallrat që nuk janë të zbritshme nga tatimi mund të jenë më të dëshirueshme. Kur blerjet janë të zbritshme nga tatimi, individët që i blejnë ato nuk e mbartin të gjithë koston e tyre të plotë, për shkak se shpenzimet zvogëlojnë tatimet që ata ndryshe do të duhej të paguanin. Kur normat marxhinale të tatimit janë të larta, shpenzimet e zbritshme nga tatimi bëhen relativisht të pakushtueshme.

Shitjet e makinës luksoze britanike Rolls-Royce në vitet 1970 sjellin një ilustrim të mirë të kësaj çështjeje. Gjatë kësaj periudhe, normat marxhinale të tatimit mbi të ardhurat në Mbretërinë e Bashkuar ishin deri në 98 përqind për të ardhurat e larta. Një pronar biznesi që

paguante atë normë tatimi mund të blinte një makinë si shpenzim biznesi të zbritshëm nga tatimi, prandaj pse të mos blinte një makinë ekzotike më të kushtueshme? Blerja do të zvogëlonte fitimet e pronarit me çmimin e makinës, supozojmë 100 000 £, por pronari do të kishte marrë gjithsesi vetëm 2000 £ nga fitimi i tij, sepse me normën marxhinale të tatimit prej 98 përqind shuma prej 100 000 £ do të zvogëlohej në 2000 £. Në fakt, qeveria paguante 98 përqind të kostove të makinës (përmes të ardhurave të humbura nga tatimi). Kur Mbretëria e Bashkuar e uli normën marxhinale të tatimit në 70 përqind, shitjet e Rolls-Royce ranë ndjeshëm. Pas uljes së normës, makina 100 000 £ tani i kushton pronarit të biznesit jo 2000 £, por 30 000 £. Normat më të ulëta marxhinale e bënë më të kushtueshme që britanikët e pasur të blinin Rolls-Royce, dhe ata reaguan duke ulur blerjet.

Normat e larta marxhinale zvogëlojnë artificialisht kostot personale, por jo kostot për shoqërinë, për artikujt që janë të zbritshëm nga tatimi, ose që mund të merren si shpenzime biznesi. Është e parashikueshme që taksapaguesit që përballen me norma të larta marxhinale tatimi, të shpenzojnë më shumë para në artikujt të tillë të zbritshëm nga taksat si zyra luksoze, konferenca biznesi në Havaji, argëtime biznesi dhe automjete që ofrohen nga kompania. Duke qenë se këto shpenzime të zbritshme nga tatimi ua ulin taksat, njerëzit shpesh blejnë mallra që nuk do t'i blinin me kosto të plotë. Harxhimet dhe ineffiçenca janë nënprodukte të normave të larta marxhinale tatimore dhe të stimujve të gabuar që gjenerojnë.

Uljet në normat tatimore, veçanërisht kur normat janë të larta, mund të rrisin zakonisht stimujt që të fitojnë dhe të përmirësojnë efiçencën e përdorimit të burimeve. Qeveria e Gjeorgjisë bëri ndryshime rrënjësore në legjislacionin tatimor nga viti 2005 deri në 2008. 21 normat e ndryshme tatimore që aplikoheshin në vitin 2004 u zvogëluan në 6 në vitin 2005. Nga viti 2009, tatimet totale (tatimi mbi të ardhurat dhe kontributi për sigurime shoqërore së bashku) u ulën duke anuluar kontributin për sigurimet shoqërore dhe duke zbatuar një normë tatimore të vetme për të **ardhurat personale**^(?). Norma marxhinale e tatimit mbi të ardhurat u ul nga 32 përqind në 20 përqind.

Efektet dekurajuese të diskutuara më lart kanë bërë që shumë ekonomistë të mbrojnë atë që quhet “tatim i sheshtë” sipas të cilit norma marxhinale e tatimit është njësoj për të gjitha nivelet e të ardhurave mbi një minimum të caktuar. Minimumi i patatueshëm, nëse është mjaftueshëm i lartë, mund të nënkuptojë se taksat aktuale, të cilat paguhen si përqindje e të

ardhurave, rriten me rritjen e të ardhurave të familjeve. Shumë qeveri ish-komuniste kanë qenë liderë në kalimin drejt tatimit të sheshtë, duke përfshirë Rusinë, Gjeorgjinë, Sllovakinë dhe Serbinë. Siç mund të pritet, ka hulumtime që tregojnë se këto politika shkaktojnë një ulje në pjesën e aktivitetit ekonomik informal, që quhet ekonomi gri.

Në të kundërt, rritjet e mëdha tatimore mund të sjellin një ndikim katastrofik në ekonomi. Politika tatimore e Shteteve të Bashkuara gjatë Depresionit të Madh e ilustron këtë gjë. Duke kërkuar të zvogëlonte deficitin federal buxhetor në vitin 1932, administrata republikane e presidentit Huver (Hoover) dhe kongresi demokrat miratuan rritjen më të lartë të normës tatimore në gjendje paqeje në historinë e Shteteve të Bashkuara. Norma më e ulët marxhinale e tatimit mbi të ardhurat personale u rrit nga 1,5 përqind në 4 përqind. Në krye të shkallës së të ardhurave, norma më e lartë marxhinale e tatimit u rrit nga 25 përqind në 63 përqind. Realisht, normat e tatimit mbi të ardhurat personale u rritën më shumë se dyfishi brenda një viti! Kjo rritje shumë e madhe tatimore zvogëloi të ardhurat e familjeve pas taksave dhe stimujt për të fituar, konsumuar, kursyer dhe investuar. Rezultatet ishin katastrofike. Në vitin 1932, prodhimi real ra me 13 përqind, rënia më e madhe brenda një viti gjatë periudhës së Depresionit të Madh. Papunësia u rrit nga 15,9 përqind në vitin 1931 në 23,6 përqind në vitin 1932.

Vetëm katër vjet më pas, administrata e Rusveltit (Roosevelt) i rriti taksat përsëri, duke e çuar normën më të lartë marxhinale në 79 përqind në vitin 1936. Kështu, gjatë gjysmës së dytë të viteve 1930, ata që fitonin më shumë lejoheshin të mbanin vetëm 21 cent për çdo dollar që fitonin. (Shënim: Është interesante të bëhet dallimi mes fjalëve të kandidatit Rusvelt të paraqitur mbi këtë element me politikën tatimore të ndjekur gjatë presidencës së tij.) Edhe një numër faktorësh të tjerë, duke përfshirë uljen e madhe në ofertën e parasë dhe një rritje të madhe në normat e tarifave, kontribuan në ashpërsinë dhe kohëzgjatjen e Depresionit të Madh. Por është gjithashtu e qartë se rritjet tatimore të administratave të Huverit dhe Rusveltit luajtën një rol të madh në këtë kapitull tragjik të historisë amerikane.

Efektet dekurajuese të normave të larta marxhinale të tatimit nuk janë problem vetëm për personat me të ardhura të larta. Edhe shumë persona me të ardhura relativisht të ulëta i kundërshtojnë normat shumë të larta marxhinale të tatimit, kombinimin e taksave shtesë plus humbjet e përfitimeve nga programet sociale të bazuara tek të ardhurat. Për shembull,

supozojmë se të ardhurat e një individi rriten nga 20 000 € në 30 000 € dhe si rezultat, tatimi mbi të ardhurat zë 30 përqind të të ardhurave shtesë. Gjithashtu, për shkak të kësaj rritjeje në të ardhura, individi humb 5 000 € në përfitime nga programet ekzistuese sociale. Ai ose ajo do të përballej me një normë marxhinale tatimi prej 80 përqind! Tridhjetë përqind do të vinin në formën e një fature më të lartë tatimore dhe një 50 përqind më shumë në formën e përfitimeve të humbura.

Personat në një pozitë të tillë që fitojnë 10 000 € mund të mbajnë vetëm 20 përqind të tyre. Sigurisht, ky është një zvogëlim i konsiderueshëm i stimujve të tyre për të fituar dhe e bën më të vështirë ngjitjen në shkallën e të ardhurave. Kësaj çështjeje do t'i kthehemi në Pjesën 3, Elementi 8, kur të shqyrtojmë ndikimin e programeve sociale në normën e varfërisë.

Për ta përmbledhur, analiza ekonomike tregon se normat tatimore më të larta, duke përfshirë normat e nënkuptuara që reflektohen në humbjen e përfitimeve sociale, do të zvogëlojnë aktivitetin produktiv, do të pengojnë punësimin dhe investimet dhe do të nxisin përdorimin pa kriter të burimeve. Ato janë pengesë për prosperitetin dhe rritjen e të ardhurave. Gjithashtu, rritjet e larta në normën tatimore gjatë një periudhe jo të mirë ekonomike mund të sjellin ndikime katastrofike për ekonominë.

Video:

Ekonomiksi i reformës tatimore: Mësime nga dyqani i petullave

Sigurisht, taksa të ulëta nuk do të thotë të mos ketë fare taksa. Siç do të diskutojmë më poshtë në Pjesën 3, ka arsye të forta pse qeveritë duhet të sigurojnë disa të mira dhe shërbime që është vështirë të sigurohen përmes mekanizimit të tregut. Shoqëritë janë gjithashtu të lira të vendosin se dëshirojnë t'i shfrytëzojnë politikën e taksave dhe të shpenzimeve publike për shpërndarjen e të ardhurave, duke marrë në konsideratë efektet e stimujve dhe pasojat e paqëllimita. Së fundi, siç do të diskutojmë përsëri në Pjesën 3, shumë ekonomistë besojnë se roli i taksave dhe shpenzimeve publike (e ashtuquajtur “politikë fiskale”) është i rëndësishëm për të zvogëluar luhatjet e natyrshme të veprimtarisë ekonomike.

Sigurisht, barra tatimore shtrihet përtej ndikimit të fondeve të mbledhura (veçanërisht

kur ato fonde përdoren për investime publike që rrisin produktivitetin). Ndërsa barra e lartë tatimore i nxit kompanitë të operojnë në tregun e zi, gjasat janë që ato të vazhdojnë të mbeten të vogla dhe joefiçente në mënyrë që të bien sa më pak në sy të autoriteteve tatimore. Për më tepër, sa më i ndërlikuar të jetë sistemi tatimor, aq më shumë kohë dhe para do të duhet të shpenzojnë kompanitë për të përmbushur detyrimet e tyre tatimore.

Edhe pse krijimi i indekseve për çështje të ndërlikuara është gjithmonë një detyrë e vështirë dhe rezultatet janë të diskutueshme, renditjet e barrës tatimore të përpiluara nga Banka Botërore si pjesë e indeksit të saj “Të bërit biznes” (që përfshin si normën tatimore ashtu edhe kompleksitetin e saj) duken intuitivisht të sakta.⁽³⁹⁾ Për vitin 2019, shtetet me regjimet tatimore më të favorshme përfshijnë vende që pritet të jenë si Hong Kongu,⁽⁴⁰⁾ Singapori, Zelande e Re, Irlanda dhe Finlanda (dhe disa shtete të vogla në Gjirin Persik, ku kompanitë nuk paguajnë pothuajse asnjë taksë për shkak të të ardhurave nga prodhimi i naftës). Vendet me renditjen më të dobët të regjimit tatimor, që gjithashtu duket një vlerësim i drejtë, janë Venezuela, Somalia, Bolivia, Çadi dhe Republika e Afrikës Qendrore. Ndër vendet ish-komuniste, sistemin më të favorshëm të barrës tatimore e kanë Estonia (në vendin e 12-të), Gjeorgjia (14-të), Letonia (16-të) dhe Lituania (18-të). Mesatarisht, një ekonomi e tranzicionit renditet në vendin e 67-të, pothuajse në të njëjtin pozicion si Greqia, që sigurisht nuk është një model për t’u ndjekur. Nëse vendet ish-komuniste do të ishin në gjendje të zvogëlonin barrën e tyre tatimore në nivelin e shteteve Baltike dhe Gjeorgjisë, normat e rritjes ekonomike do të rriteshin me siguri.

ELEMENTI 2.7

Tregtia e lirë

Njerëzit kanë të ardhura më të larta kur janë të lirë të tregtojnë me njerëz në vende të tjera.

Tregtia e lirë^(?) përfshin thjesht lejimin e njerëzve të blejnë dhe të shesin si të dëshirojnë. Tarifat mbrojtëse^(?) janë aplikime të forcës njësoj si skuadrat e bllokadës, dhe objektivi i tyre është i njëjtë, të pengojnë tregtinë. Ndryshimi mes të dyjave është se skuadrat e bllokadës janë një mjet ku kombet kërkojnë të pengojnë armiqtë e tyre të tregtojnë; tarifat mbrojtëse janë një mjet me të cilin kombet përpiqen që të pengojnë njerëzit e tyre të tregtojnë.⁽⁴¹⁾

— Henri Xhorxh (Henry George), ekonomist politik i shekullit të 19-të

Parimet që përfshihen në **tregtinë ndërkombëtare^(?)** janë kryesisht të njëjta me ato që vijnë nga shkëmbimet vullnetare. Siç ndodh me tregtinë vendase, tregtia ndërkombëtare lejon secilin prej partnerëve tregtarë të prodhojë dhe konsumojë më shumë mallra dhe shërbime sesa do të ishte e mundur. Ka tri arsye pse ndodh kështu.

Video:

A i shfrytëzon tregtia e lirë të varfrit?

Së pari, njerëzit e çdo kombi përfitojnë nëse mund ta blejnë një produkt ose shërbim përmes tregtisë më lirë sesa mund ta prodhojnë brenda vendit. Burimet e brendshme dallojnë shumë mes vendeve të ndryshme. Mallrat që janë të kushtueshme për t'u prodhuar në një vend mund të jenë më ekonomike të prodhohen në një vend tjetër. Për shembull, vendet me klimë më të ngrohtë dhe me lagështirë si Brazili dhe Kolumbia kanë avantazhin të specializohen në

prodhimin e kafesë. Në vendet me klimë të butë kontinentale, siç janë Moldavia dhe Gjeorgjia, ne shohim specializim në prodhimin e verës dhe kultivimin e drurëve frutorë, ndërsa Siberia eksporton boronicë të kuqe që rritet në moçale. Njerëzit në Kanada dhe Australi, ku toka është e bollshme dhe popullsia jo e dendur, kanë tendencë të specializohen në produkte që kërkojnë tokë, si p. sh. gruri, foragjeret dhe mishi i gjedhit. Japonezët, ku toka është e paktë dhe forca punëtore shumë e kualifikuar, specializohen në prodhimin e artikujve të tillë si kamerat, automjetet dhe produktet elektronike. Tregtia i lejon secilit prej partnerëve tregtarë të përdorin më shumë prej burimeve të tyre që të prodhojnë dhe shesin produktet që i prodhojnë me kosto të ulët, në vend që t'i zënë këto burime që të prodhojnë produkte me kosto të lartë. Si rezultat i këtij specializimi dhe tregtie, prodhimi total rritet dhe njerëzit në secilin vend janë në gjendje të arrijnë një standard më të lartë jetese sesa do të mund të arrihej ndryshe.

Së dyti, tregtia ndërkombëtare lejon që prodhuesit dhe konsumatorët vendas të përfitojnë nga ekonomitë e shkallës, tipike për shumë operacione të mëdha. Kjo pikë është veçanërisht e rëndësishme për vendet e vogla. Me tregtinë ndërkombëtare, prodhuesit vendas mund të operojnë në një shkallë më të gjerë dhe prandaj të arrijnë kosto më të ulëta për njësi sesa do të ishte e mundur nëse do të vareshin vetëm nga tregu i tyre vendas. Për shembull, tregtia bën të mundur që prodhuesit e tekstileve në vende si Kosta-Rika, Guatemala, Tajlanda dhe Vietnami të kenë përfitime nga prodhimi në shkallë të gjerë. Nëse nuk do të kishin mundësi të shisnin jashtë vendit, kostot e tyre për njësi do të ishin shumë më të mëdha sepse tregjet e tyre vendase të tekstileve janë tepër të vogla për të mbështetur firmat e mëdha dhe me kosto të ulët në këtë industri. Por, me tregtinë ndërkombëtare, firmat e tekstileve në këto vende mund të prodhojnë dhe shesin sasi të mëdha dhe të konkurrojnë në mënyrë efçente në tregun ndërkombëtar.

Tregtia ndërkombëtare lejon gjithashtu që konsumatorët vendas të përfitojnë duke blerë nga prodhuesit e shkallës së gjerë jashtë vendit. Për shkak të kostove shumë të larta të dizajnit dhe prodhimit të avionëve sot, për shembull asnjë vend nuk ka një treg vendas aq të madh sa t'i lejojë një prodhuesi të vetëm avionësh që të realizojë plotësisht fitimet e një prodhimi në shkallë të gjerë. Por, me tregtinë ndërkombëtare, Boeing dhe Airbus mund të shesin shumë më shumë avionë, secilin me kosto më të ulët. Si rezultat, konsumatorët në çdo komb mund të fluturojnë me avionë të blerë në mënyrë ekonomike nga këta prodhues të shkallës së gjerë.

Së treti, tregtia ndërkombëtare promovon konkurrencën në tregjet vendase dhe u lejon konsumatorëve të blejnë një shumëllojshmëri të gjerë mallrash me çmime më të ulëta. Konkurrenca nga jashtë vendit i mban prodhuesit vendas vigjilentë. Ajo i detyron ata të përmirësojnë cilësinë e produkteve të tyre dhe t'i mbajnë kostot të ulëta. Në të njëjtën kohë, shumëllojshmëria e mallrave të disponueshme nga jashtë vendit u ofron konsumatorëve një gamë shumë më të madhe zgjedhjesh sesa do të ishte e disponueshme pa tregtinë ndërkombëtare.

Qeveritë shpesh imponojnë rregullore që kufizojnë tregtinë ndërkombëtare. Këto mund të jenë tarifa (taksa mbi mallrat e importuara), kuota (limite në sasinë e importuar), kontrolle të **kursit të këmbimit**^(?) (mbajtja artificiale e ulët e vlerës së monedhës vendase për të dekurajuar importet dhe për të inkurajuar eksportet), ose rregullore burokratike mbi importuesit ose eksportuesit. Të gjitha këto kufizime tregtare rrisin kostot e transaksionit dhe zvogëlojnë fitimet nga shkëmbimet. Siç thekson Henri Xhorxh në citatin në fillim të këtij elementi, kufizimet tregtare janë si një bllokadë ushtarake që një vend vendos mbi njerëzit e vet. Ashtu si bllokada e vendosur nga një armik e dëmton një komb, vendosja e një bllokade në formën e kufizimeve tregtare gjithashtu e dëmton kombin.

A duhet që një vend i caktuar të konsiderohet si mbështetës i tregtisë së lirë? Nëse ka produkte të ndryshme në supermarkete dhe qendra tregtare lokale, mund të duket e arsyeshme të mendojmë se shteti e mbështet tregtinë e lirë, por kjo nuk do të ishte medoemos e vërtetë. Për shembull, tarifa mesatare në Ukrainë për të gjitha produktet industriale tejkalon 10 përqind, dhe është deri në 20 përqind për produktet bujqësore. Importet e produkteve të tjera dekurajohen edhe më shumë, me sheqerin që tatóhet me 50 përqind dhe vaji i lulediellit me 30 përqind. Në Bullgari, normat e tarifave për importet nga vendet jashtë BE-së variojnë nga 5 përqind deri në 45 përqind. Shtetet e Bashkuara kanë kuota për produktet e bylmetit, sheqerit, etanolit, pambukut, mishit të gjedhit, peshkut ton të konservuar dhe duhanit. Importet që tejkalojnë kuotat janë subjekt i tarifave shumë të larta.

Përveç tarifave, vendet mund të vendosin kuota (limite numerike për sasinë e importuara) ose madje edhe ndalime të plota të produkteve nga vendet e tjera ose nga disa vende në veçanti. Tarifat, kuotat dhe ndalimet mund të përdoren për qëllime të tjera përveç politikave tregtare. Rusia, për shembull, ka ndaluar pothuajse të gjitha importet bujqësore nga

Bashkimi Evropian, Shtetet e Bashkuara, Kanada, Australia dhe Norvegjia në përgjigje të mosmarrëveshjeve politike pas nisjes së konfliktit në Ukrainë. Në vitet 2018 dhe 2019, Presidenti Trump i Shteteve të Bashkuara përdori politikën e tarifave në mosmarrëveshjet me Kinën.

Ata që nuk janë ekonomistë, shpesh argumentojnë se kufizimet e importit mund të krijojnë vende pune. Siç diskutuam në Pjesën 1, Elementi 9, është prodhimi i vlerës që ka rëndësi, jo vendet e punës. Nëse vendet e punës janë çelësi i të ardhurave të larta, mund të krijojmë me lehtësi sa të duam. Të gjithë ne mund të punojmë një ditë duke gërmuar gropa dhe ditën tjetër duke i mbushur ato. Të gjithë do të ishim të punësuar, por do të ishim jashtëzakonisht të varfër sepse këto vende pune nuk do të krijojnë mallra dhe shërbime që njerëzit i vlerësojnë.

Kufizimet e importit mund të duket sikur rrisin punësimin, sepse industritë e mbrojtura nga kufizimet mund të rriten ose të paktën të mbeten të qëndrueshme. Por, kjo nuk do të thotë se kufizimet rrisin punësimin total. Kini parasysh efektet dytësore të diskutuara në Pjesën 1, Elementi 12. Kur një vend rrit tarifën, kuotat dhe barrierat e tjera që kufizojnë mundësinë që të huajt të shesin në atë vend, kjo zvogëlon njëkohësisht edhe mundësinë që të huajt të blejnë nga ai vend. **Importet**^(?) në një vend njëkohësisht u japin njerëzve në vende të tjera fuqinë blerëse që u nevojitet për të blerë **eksporte**^(?) ose për të investuar në vendin importues. Kështu, kufizimi i importeve do të zvogëlojë në mënyrë të tërthortë eksportet. Prodhimi dhe punësimi në industritë e eksportit do të ulet, duke anuluar efektin e çdo vendi pune të “ruajtur” në industritë e mbrojtura.⁽⁴²⁾

Kufizimet tregtare as nuk krijojnë dhe as nuk mbyllin vende pune; ato i rishpërndajnë ato.⁽⁴³⁾ Kufizimet i drejtojnë punonjësit dhe burimet e tjera artificialisht drejt prodhimit të produkteve që prodhohen me kosto më të lartë se në vende të tjera. Prodhimi dhe punësimi tkurren në zonat ku burimet e një vendi janë më produktive - zonat ku firmat mund të konkurrojnë me sukses në tregun botëror nëse nuk do të ekzistonte ndikimi i kufizimeve. Kështu, puna dhe burimet e tjera zhvendosen larg zonave ku produktiviteti i tyre është i lartë dhe transferohen në zonat ku është i ulët. Këto politika zvogëlojnë prodhimin dhe nivelet e të ardhurave të vendeve që i adoptojnë ato.

Lexo:

“Tregjet dhe liria” nga Duajt Li (Dwight Lee)

Shumë besojnë se punonjësit nga vendet me të ardhura të larta nuk mund të konkurrojnë me të huajt që ndonjëherë fitojnë vetëm 2 ose 3 \$ në ditë. Kjo pikëpamje është e gabuar dhe vjen nga një keqkuptim i burimit të pagave të larta dhe ligjit të përparësisë krahasuese. Punonjësit në vendet me të ardhura të larta janë të mirarsimuar, kanë nivel të lartë kualifikimi dhe punojnë me sasi të mëdha pajisjesh kapitale. Këta faktorë kontribuojnë në produktivitetin e tyre të lartë, që është burimi i pagave të tyre të larta. Në vendet me paga të ulëta si Burundi dhe Etiopia, pagat janë të ulëta pikërisht sepse produktiviteti është i ulët. Fakti se ukrainasit kanë të ardhura mesatare mbi njëzet e pesë herë sa ato në Burundi, nuk duhet t'i pengojë ukrainasit që të shijojnë një filxhan kafeje nga Burundi.

Secili vend çdo herë do të ketë disa produkte që i bën relativisht më mirë se të tjerët. Si vendet me paga të larta dhe ato me paga të ulëta përfitojnë kur arrijnë të fokusohen te përdorimi i më shumë prej burimeve të tyre për aktivitete produktive që i bëjnë relativisht mirë. Nëse një vend me paga të larta mund ta importojë një produkt nga prodhues të huaj me një kosto më të ulët sesa do të mund të prodhohej në vend, importimi është i logjikshëm. Më pak burime do të jenë të zëna me prodhimin e artikujve që mund të ofrohen brenda vendit vetëm me kosto të lartë dhe më shumë burime do të drejtohen drejt prodhimit të mallrave dhe shërbimeve që prodhuesit vendas mund t'i ofrojnë me një kosto të ulët.⁽⁴⁴⁾ Tregtia do të sjellë mundësinë që punonjësit si në vende me paga të larta dhe në ato me paga të ulëta të prodhojnë një prodhim më të madh sesa do të ishte e mundur ndryshe. Nga ana tjetër, niveli më i lartë i prodhimit do të sjellë paga më të larta për të dyja palët.

Po nëse prodhuesit e huaj do të ishin në gjendje t'u ofronin konsumatorëve një mall kaq lirë⁽⁴⁵⁾ sa që prodhuesit vendas nuk do të ishin në gjendje ta konkurronin? Gjëja logjike që duhet bërë do të ishte të pranoheshin mallrat ekonomike dhe të përdoreshin burimet vendase për të prodhuar të tjera produkte. Mbani mend se është disponueshmëria e mallrave dhe shërbimeve, jo punët që përcaktojnë standardet tona të jetesës. Ekonomisti francez Frédéric Bastiat e theksoi këtë pikë në mënyrë dramatike në këtë satirë të vitit 1845, “Një petition në

emër të prodhuesve të qirinjve”. Peticioni supozohej se i shkruhej Dhomës Franceze të Deputetëve nga prodhuesit francezë të qirinjve, fenerëve dhe produkteve të tjera që sigurojnë ndriçim të brendshëm. Peticioni ankohej se furnizuesit vendas të ndriçimit “vuanin nga konkurrenca shkatërruese e një rivali të huaj, i cili me sa duket punon në kushte kaq më superiore nga tonat për prodhimin e ndriçimit sa ai e ka pushtuar tregun vendas me një çmim jashtëzakonisht të ulët; në momentin që ai shfaqet, shitjet tona zhduken, të gjithë konsumatorët vrapojnë drejt tij dhe një degë e industrisë franceze, shtrirjet e së cilës janë të panumërta, kalon në moment në amulli të plotë”.

Sigurisht, ky rival është dielli, dhe hartuesit e peticionit kërkojnë që deputetët të miratojnë një ligj që kërkon mbylljen e dritareve, grilave dhe hyrjeve të tjera në mënyrë që drita e diellit të mos hyjë në ndërtesa. Peticioni vazhdon me një listë profesionesh në industrinë e ndriçimit që do të kishin rritje të madhe në punësim, nëse do të bëhej i jashtëligjshëm përdorimi i diellit për ndriçim të brendshëm. Logjika e Bastiatit në këtë satirë është e qartë: Sado qesharak të duket legjislacioni i propozuar në peticion, nuk është më qesharak se legjislacioni që zvogëlon disponueshmërinë e mallrave dhe shërbimeve me kosto të ulët për të “ruajtur” prodhuesit vendas dhe për të nxitur punësimin.

Gjatë këtyre dekadave të fundit, kostot e transportit kanë rënë dhe barrierat tregtare janë zvogëluar. Zvogëlimi i barrierave tregtare ka qenë më i theksuar në vendet me të ardhura të ulëta. Në vitin 1980, ishte e zakonshme që vendet e varfra, **më pak të zhvilluara**^(?) të vendosin tarifa prej 20 përqind ose më shumë. Shumë vende vendosën gjithashtu kontrolle të kurseve të këmbimit, që e bënte të vështirë që qytetarët e tyre të gjenin valutë të huaj që u nevojitej për të blerë importe. Sot, situata është dramatikisht e ndryshme. Duke filluar nga vitet 1980, një numër vendesh më pak të zhvilluara, duke përfshirë Kinën dhe Indinë, kanë ulur tarifatat e tyre, kanë lehtësuar kontrollet e kurseve të këmbimit dhe kanë hequr barrierat e tjera tregtare. Si rezultat, tregtia ndërkombëtare është rritur me shpejtësi.

Rritja e tregtisë ndërkombëtare ka bërë të mundur që bota të ketë një prodhim më të madh dhe të arrijë një nivel më të lartë konsumi nga sa mund të kishte ndodhur. Të ardhurat për frymë janë rritur me shpejtësi në shumë vende më pak të zhvilluara, veçanërisht në kombet me popullsi të lartë në Azi. Të varfrit në veçanti kanë përfituar nga tregtia më e lirë. Në mbarë botën, numri i personave në varfëri ekstreme ka rënë me 1,1 miliardë mes viteve 1980 dhe

2015, duke rënë nga 40% e popullsisë së botës në më pak se 10%. Sot afërsisht dy të tretat e produkteve të eksportuara nga vendet në zhvillim drejt pjesës tjetër të botës janë me tarifa zero.

Gjithashtu, rritja e tregtisë ndërkombëtare ka ngushtuar hendekun e të ardhurave mes kombeve të pasura dhe atyre të varfra. Në dekadat e fundit, vendet më pak të zhvilluara janë rritur më shpejtë se vendet e zhvilluara me të ardhura të larta. Gjithashtu, rritja e të ardhurave ka qenë veçanërisht e shpejtë në Kinë dhe Indi, ku jetojnë rreth një e treta e popullsisë së botës. Si rezultat, shpërndarja e të ardhurave nëpër botë po bëhet gjithnjë e më e barabartë, sidomos që prej vitit 2000.⁽⁴⁶⁾

Megjithatë, ndikimi i zgjerimit tregtar në shpërndarjen e të ardhurave është shpesh i ndryshëm në vendet me të ardhura të larta si p.sh. Shtetet e Bashkuara, Kanada, Japoni dhe ato në Evropën Perëndimore. Është e parashikueshme që vendet me të ardhura të larta të kenë tendencën të eksportojnë mallra që kërkojnë forcë punëtore me kualifikim të lartë dhe të mirarsimuar, ndërkohë që në mënyrë disproporcionale importojnë mallra që prodhohen nga një forcë punëtore me kualifikim të ulët. Prandaj, tregtia mund të rrisë kërkesën për forcë punëtore me kualifikim të lartë në krahasim me forcën punonjëse me kualifikim të ulët. Në këtë rast, fitimet e punonjësve me kualifikim të lartë do të rriten në krahasim me punonjësit me kualifikim të ulët, duke rritur pabarazinë në të ardhurat brenda vendit. Pabarazia në të ardhurat është rritur në pothuajse të gjitha vendet me të ardhura të larta në dekadat e fundit, dhe rritja e tregtisë ndërkombëtare mund të jetë një faktor kontribuues.

Aktualisht, duket sikur ka një rritje të armiqësisë ndaj tregtisë ndërkombëtare në një numër vendesh me të ardhura të larta. Figura politike të njohura kanë bërë thirrje për lloje të ndryshme barrierash tregtare, në veçanti kufizime ndaj importeve nga vendet e varfra. Në këtë armiqësi kontribuon rritja e pabarazisë në të ardhura dhe rritja e ngadaltë në fitimet e punonjësve me kualifikim të ulët dhe me arsimim të dobët. Por, ka edhe një faktor tjetër po aq të rëndësishëm këtu: fuqia politike e interesave të mirorganizuara. Kufizimet tregtare u sjellin përfitime prodhuesve dhe furnitorëve të burimeve të tyre, duke përfshirë edhe disa punonjës, në kurriz të konsumatorëve dhe furnitorëve në industritë e tjera. Normalisht, industritë që llojnë pranë qeverisë për t'u mbrojtur nga rivalët e huaj janë të mirorganizuara dhe fitimet e tyre janë të përqendruara dhe shumë të dukshme, ndërsa konsumatorët, punonjësit e tjerë dhe furnitorët e tjerë të burimeve janë në përgjithësi të paorganizuar dhe fitimet e tyre nga tregtia

ndërkombëtare janë shumë të shpërndara. Është e parashikueshme që interesat e organizuara të kenë më shumë përkrahje politike (në formën e kontributeve dhe formave të tjera të mbështetjes politike), duke u dhënë politikanëve stimuj të fortë që të përkrahin pikëpamjet e tyre.

Video:

Tregtia ndërkombëtare e tingujve të lirisë

Gjithashtu, është e lehtë të shikohet dëmi që u bëhet punonjësve që humbin vendin e punës kur çeliku, për shembull, prodhohet më lirë jashtë vendit dhe importohet lirshëm. Në kontrast me këtë, fitimet e atyre që janë ndihmuar nga një tregti më e lirë janë shumë më pak të dukshme. Në rastin e kufizimeve tregtare, mendimi i shëndoshë ekonomik shpesh është në konflikt me një strategji politike fituese.

Historia tregon se armiqësia në rritje ndaj tregtisë mund të jetë e rrezikshme. Me ngadalësimin e ekonomive në fundin e viteve 1920, u zhvillua një armiqësi e ngjashme ndaj tregtisë. Kjo solli miratimin në Shtetet e Bashkuara të projektligjit “**për tarifat Smut-Haulej**”^(?) (Smoot-Hawley) në mesin e viteve 1930. Ky legjislacion rriti tarifën me më shumë se 50 përqind për rreth 3200 produkte të importuara. Presidenti Herbert Hoover (Herbert Hoover), senatori Rid Smut (Reed Smooth), kongresmeni Uillis Haulej (Willis Hawley), dhe propozues të tjerë të projektligjit mendonin se tarifën më të larta do të stimulonin ekonominë dhe do të ruanin vendet e punës. Siç u shpreh Haulej, “dua që t’i shikoj punonjësit amerikanë të punësohen duke prodhuar mallra amerikane për konsum amerikan”.⁽⁴⁷⁾

Megjithëse retorika duket e shkëlqyer, rezultatet ishin dramatikisht të ndryshme. Rritja e tarifave i zemëroi të huajt, dhe gjashtëdhjetë vende u përgjigjën me tarifa më të larta për produktet amerikane. Tregtia ndërkombëtare ra ndjeshëm dhe po kështu edhe prodhimi në Shtetet e Bashkuara. Deri në vitin 1932, volumi i tregtisë së SHBA-së kishte rënë në më pak se gjysmën e nivelit përpara projektligjit. Fitimet nga tregtia humbën, të ardhurat nga tarifën e qeverisë federale në të vërtetë ranë, prodhimi dhe punësimi ranë ndjeshëm, dhe papunësia u rrit ndjeshëm. Papunësia ishte 7,8 përqind kur u miratua projektligji Smut-Haulej, por u rrit me

shpejtësi në 23,6 përqind vetëm dy vjet më vonë. **Tregu i aksioneve**^(?), i cili i kishte rifituar pothuajse të gjitha humbjet e tetorit të vitit 1929 përpara miratimit të projektligjit Smut-Haulej, ra ndjeshëm gjatë muajve pas miratimit të tij.

Më shumë se një mijë ekonomistë nënshkruan një letër të hapur për Presidentin Hoover duke e paralajmëruar për efektet e dëmshme të projektligjit Smut-Haulej dhe iu lutën të mos e kthente në ligj. Ai i refuzoi kërkesat e tyre, por historia vërtetoi se paralajmërimet e tyre ishin me vend. Faktorë të tjerë, si pakësimi i shpejtë i ofertës së parasë dhe rritjet e mëdha të tatimeve në vitet 1932 dhe 1936, kontribuan në Depresionin e Madh. Por, projektligji Smut-Haulej për tregtinë ishte gjithashtu një shkak kryesor për ngjarjet tragjike të asaj periudhe.

A do të përsëritet historia? Shpresojmë që jo, por përvoja e viteve 1930 tregon se retorika politike e painformuar dhe armiqësia ndaj tregtisë mund të sjellin rezultate katastrofike.

Lexo:

“Konkurrenca e pandershme me diellin”, nga Frédéric Bastiat

Duke parë ndikimet e tregtisë ndërkombëtare në periudhat e pasluftës, është e qartë se niveli i hapjes së Evropës Perëndimore ka ndikuar në rikuperimin e shpejtë dhe volumin e ekonomive pas të dyja Luftërave Botërore. Kontrasti mes dekadës së paqëndrueshmërisë ekonomike në Evropën Perëndimore pas Luftës së Parë Botërore dhe rikuperimit ekonomik të krijuar në dekadën pas Luftës së Dytë Botërore është i madh dhe ka lidhje me ndryshimet në politikat tregtare⁽⁴⁸⁾. Rindërtimit ekonomik pas Luftës së Parë Botërore i mungonin mekanizmat institucionalë për të lehtësuar zvogëlimin e barrierave tregtare që kishin lindur gjatë luftës dhe ishin trashëguar më pas. Por, vetëm dy vjet pas dorëzimit të Gjermanisë në vitin 1945, njëzet e tre vende krijuan një Marrëveshje të Përgjithshme mbi Tarifat dhe Tregtinë (GATT) që përcaktoi marrëveshje detyruese për të ulur tarifat. Vetëm pesë vjet pas përfundimit të luftës, të gjitha vendet kryesore të Evropës Perëndimore kishin marrë pjesë në tre raunde të veçanta negociatash që kishin zgjeruar anëtarësinë e GATT dhe kishin ulur më tej tarifat e importeve. Arritja kryesore e GATT ishte një ulje e lartë tarifash në raundin e parë të

negociatave në Gjenevë në vitin 1947. Ulja e shpejtë e tarifave paraqitet në Ekspozitin 9⁽⁴⁹⁾.

Ekspoziti 9: Nivelet mesatare të tarifave në vendet e përzgjedhura
(%)

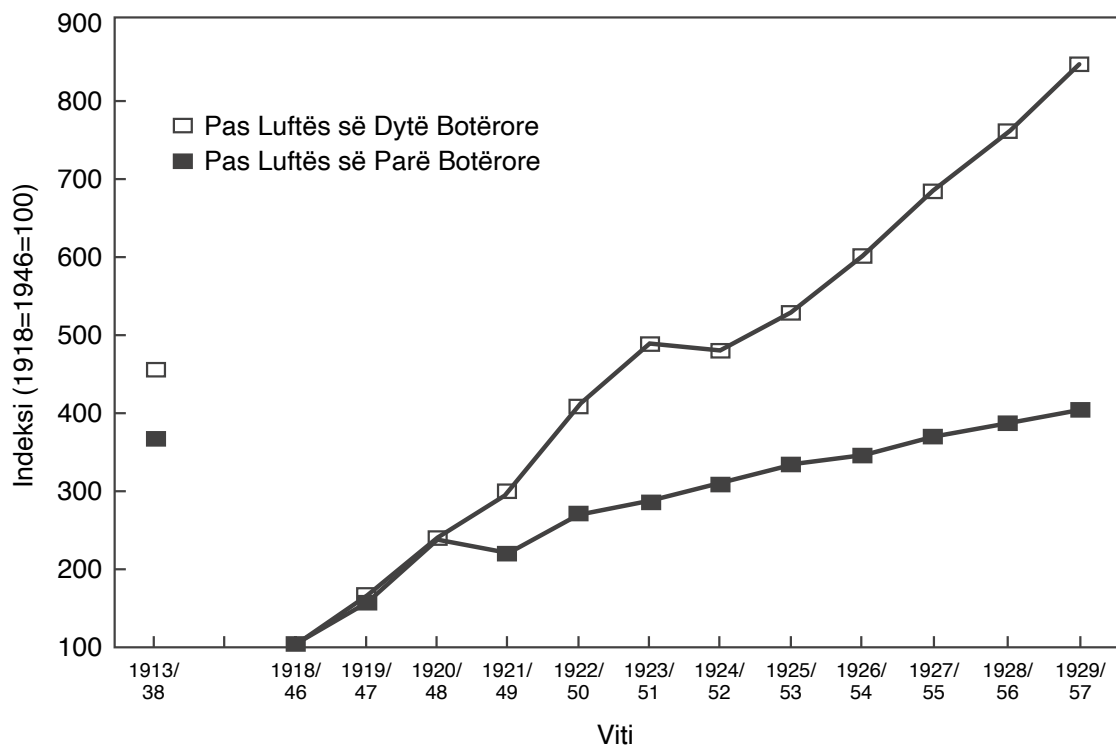
	1913	1925	1927	1931	1952
Belgjika	9	7	11	17	n.a
Franca	14	9	23	38	19
Gjermania	12	15	24	40	16
Italia	17	16	27	48	24
Holanda	2	4	n.a	n.a	n.a
Mbretëria e Bashkuar	n.a	4	n.a	17	17
Shtetet e Bashkuara	32	26	n.a	n.a	16

Shënim: Jo të gjitha vitet mund të krahasohen.

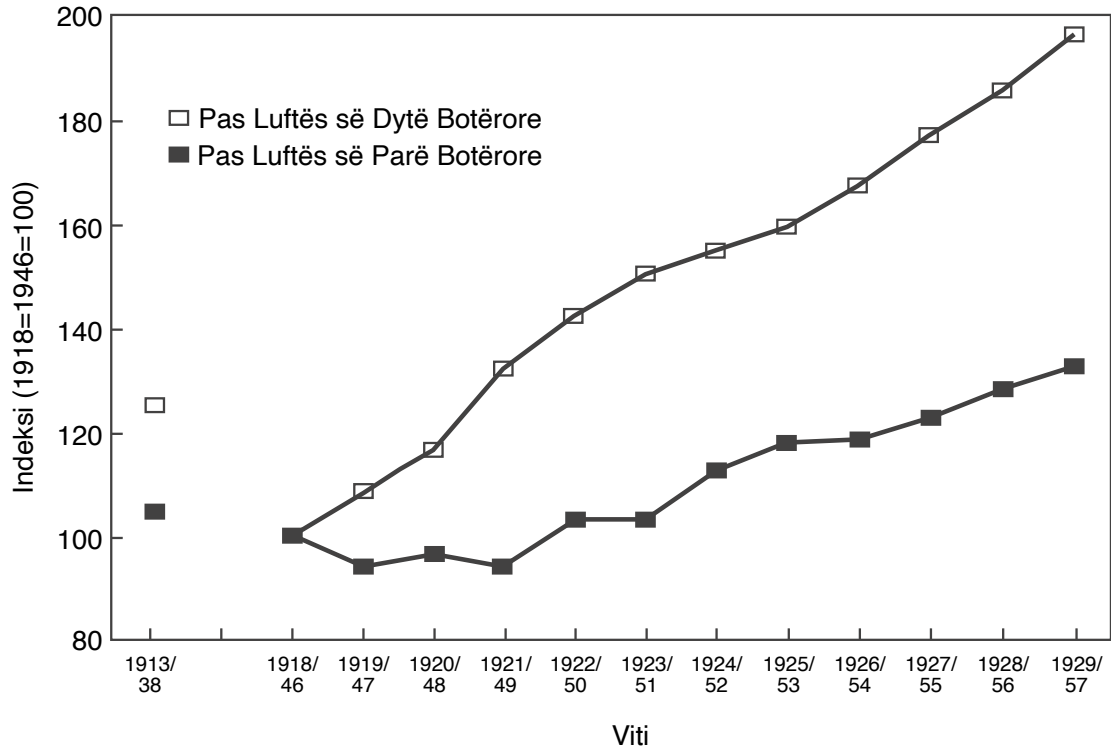
Burimi: Llogaritjet për vitin 1913 dhe 1925 janë marrë nga Lidhja e Kombeve, sipas raportit të Marrëveshjes së Përgjithshme mbi Tarifat dhe Tregtinë (GATT) (1953), fq. 62, si dhe burimi për llogaritjen e GATT e vitit 1952. Për të dhënat e tarifave të vitit 1927 dhe 1931, shiko Liepmann (1938), fq. 415 dhe, Kiston dhe Solomou (1900) fq. 6506, për Mbretërinë e Bashkuar në vitin 1932.

Ekspozitet 10 dhe 11⁽⁵⁰⁾ tregojnë progresin e volumit të eksporteve dhe të ardhurave reale për pesë vendet kryesore të Evropës Perëndimore - Francë, Gjermani, Itali, Holandë dhe Mbretëria e Bashkuar - dy vjet pas luftës.

Eksponati 10: Volumi i eksporteve pas Luftës së Parë dhe të Dytë Botërore (në pesë ekonomi të Evropës Perëndimore)



**Eksponati 11: Prodhimi real pas Luftës së Parë dhe Dytë Botërore
(në pesë vende të Evropës)**



Çlirimi i tregtisë ndërkombëtare dhe rajonale të Evropës nga kufizimet qeveritare u lejoi ekonomive të përfitonin nga specializimi sipas përparësisë të tyre krahasuese dhe kështu të zgjeroheshin më shpejt.

Pjesa 2 Mendimet e fundit

Rëndësia e institucioneve dhe politikave

Video:

Ekonomiksi i zhvillimit

Vitet e fundit ka pasur një përhapje virtuale të studimeve akademike që ofrojnë mbështetje për pikëpamjen se politikat dhe **institucionet ekonomike**^(?) janë përcaktuesit kryesorë të rritjes dhe zhvillimit ekonomik. Me institucione ekonomike nënkuptojmë kërkesat ligjore, rregulloret, traditat dhe zakonet që krijojnë kornizën brenda së cilës një ekonomi funksionon. Ato përfshijnë mandatet kushtetuese, proceset ligjore, rregullat që drejtojnë shkëmbimet, dhe strukturën e masave monetare. Politikat ekonomike përkufizohen si veprime politike më specifike që mund të ndryshohen shumë më shpejt se institucionet.

Fusha e studimit që analizon ndikimin e institucioneve dhe politikave mbi rritjen ekonomike, zhvillimin dhe performancën njihet si Ekonomiksi Institucional i Ri. Institucionet dhe politikat që inkurajojnë veprimet produktive dhe dekurajojnë sjelljen grabitqare konsiderohen si zgjidhje për rritjen ekonomike dhe prosperitetin. Shumë studime ekonometrike kanë shqyrtuar përmirësimin e cilësisë së institucioneve si rezultat i tranzicionit nga komunizmi, dhe kanë zbuluar se vendet ku institucionet u zhvilluan me ritëm të shpejtë, në përgjithësi patën performancë më të lartë ekonomike.⁽⁵¹⁾

Ndërkohë që ka disa debate rreth institucioneve të sakta që janë më të përshtatshme për arritjen e një rritjeje të shpejtë, ka një dakordësi të konsiderueshme se të drejtat e sigurta të pronës, tregjet e hapura, stabiliteti monetar dhe kufizimet minimale tregtare janë thelbësore për krijimin e një mjedisi të shëndoshë institucional. Pikat e përcaktuara në këtë pjesë reflektojnë Ekonomiksin Institucional të Ri.

Video:

Econ Freedom Action - Autorët

Sa rëndësi kanë institucionet dhe politikat? Për t'iu përgjigjur kësaj pyetjeje, na nevojitet një mënyrë për të krahasuar institucionet dhe politikat e vendeve të ndryshme. Që prej mesit të viteve 1980, Instituti Fraser në Vankuver të Kanadasë, së bashku me një numër partnerësh, ka raportuar një indeks të lirisë ekonomike për mbarë vendin të quajtur indeksi i “Lirisë ekonomike të botës (EFW)”. I publikuar tani nga një rrjet mbarëbotëror institucionesh, ky indeks mat shkallën në të cilën institucionet dhe politikat e vendit janë në përputhje me lirinë ekonomike. Ai regjistron madhësinë e qeverisë, sistemin ligjor dhe të drejtat e pronësisë, paratë e sigurta, lirinë e tregtisë dhe mjedisin rregullator. Indeksi përfshin 42 komponentë të veçantë dhe ofron renditjet për rreth 160 vende, disa që në vitet 1980 dhe të tjerë janë shtuar me vënien në dispozicion të të dhënave.

Në shumë mënyra, indeksi EFW reflekton elementet e përmendura në pjesët e mëparshme të këtij libri. Për të arritur një renditje të lartë në EFW, një vend duhet të sigurojë mbrojtje të sigurt të pronës private, respektim të kontratave dhe një mjedis të qëndrueshëm monetar. Ai gjithashtu duhet t'i mbajë taksat të ulëta, të mos krijojë barriera për tregtinë vendase dhe ndërkombëtare dhe të mbështetet më plotësisht në tregjet sesa të shpenzimet qeveritare dhe rregulloret për të alokuar mallrat dhe burimet. Nëse këta faktorë institucionalë dhe politikë ndikojnë realisht në performancën ekonomike, vendet me renditje të larta në EFW duhet të jenë më mirë se ato me renditje vazhdimisht të ulëta.

Ekspoziti 12 paraqet të dhënat për të ardhurat për frymë për vitin 2017 dhe rritjen e tij në kohët e fundit për dhjetë vendet me renditje më të larta dhe më të ulëta në EFW në vitin 2016. Vendet me renditje më të larta nuk janë surprizuese, përveç Gjeorgjisë dhe Mauriciusit, ku efekti i reformave të fundit ekonomike duket qartë. Në fund të renditjes është Venezuela. Nën qeverisjen e Çavezit/Maduros (Chavez/Maduro), ai që dikur ishte vendi më i begatë në Amerikën e Jugut është bërë një shembull i qartë i dështimit katastrofik të planifikimit ekonomik komunist/socialist. Vendet që paraqesin lirinë më të madhe ekonomike kanë të ardhura mesatare për frymë për vitin 2017 prej 56 749 \$, pothuajse shtatë herë sa mesatarja e

vendeve më pak të lira.

Siç mund të shihet gjithashtu në Ekspozitin 12, vendet e lira nga ana ekonomike kanë rritje të vazhdueshme pozitive. Vendet më pak të lira paraqesin eksperiencë të ndryshme në rritje. Disa, gjatë periudhave të stabilitetit dhe duke filluar nga një normë rritjeje e ulët, rriten fuqishëm, por të tjera që kanë politika veçanërisht të këqija, përkeqësohen me kalimin e kohës. Norma e rritjes mesatare vjetore për grupin kryesues ishte 3,7 përqind, krahasuar me 0,4 përqind për grupin në fund të renditjes.

Ekspoziti 12: Liria ekonomike, të ardhurat dhe rritja ekonomike

Liria ekonomike	Shteti	PBB për frymë për vitin 2017	Norma e rritjes vjetore për periudhën 2013-2017
10 vendet e para në 2016			
1	Hong Kongu	\$61,540	2.8%
2	Singapori	\$93,905	3.5%
3	Zelanda e Re	\$40,917	3.3%
4	Zvicra	\$65,006	1.8%
5	Irlanda	\$76,305	9.4%
6	Shtetet e Bashkuara	\$59,532	2.2%
7	Gjeorgjia	\$10,689	3.7%
8	Mauricius	\$22,279	3.7%
9	Mbretëria e Bashkuar	\$43,887	2.2%
10	Australia	\$47,047	2.4%
10	Kanadaja	\$46,378	2.2%
	MESATAR	\$56,749	3.7%
10 vendet e fundit në 2016			
153	Sudani	\$4,904	2.8%
154	Guinea-Bissau	\$1,700	4.5%
155	Angola	\$6,389	1.1%
156	Republika e Afrikës Qendrore	\$726	-4.4%
157	Siria	\$2,900	
157	Republika e Kongos	\$887	6.1%
159	Algjeria	\$15,275	3%
160	Argjentina	\$20,787	0.7%
161	Libia	\$19,631	-9.2%
162	Venezuela		-7.8%
	MESATAR	\$8,133	-0.4%

Burimi: Të dhëna nga Banka Botërore

Shënim: PBB për frymë, Pariteti i Fuqisë Blerëse (PPP).

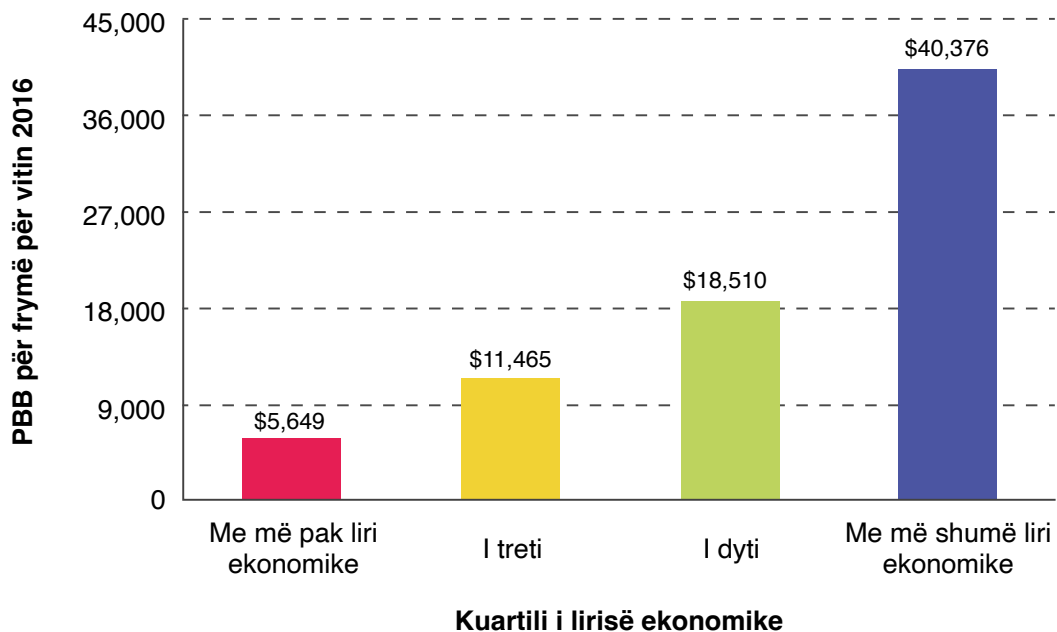
Video:

Ndikimet e lirisë ekonomike

Kur vendet me të ardhura të ulëta aplikojnë institucione dhe politika të mira, ato janë në gjendje të arrijnë norma rritjeje shumë të larta dhe të ngushtojnë hendekun e të ardhurave në lidhje me kombet industriale me të ardhura të larta. Në vitin 1980, dy vendet me popullsi më të lartë, Kina dhe India, ishin mes ekonomive më pak të lira në botë. Gjatë viteve 1980 dhe 1990, ato aplikuan politika më në përputhje me lirinë ekonomike dhe tani po arrijnë norma mbresëlënëse rritjeje ekonomike prej 6% në vit ose më shumë.

Megjithëse sukcesi më i madh ekonomik i vendeve më të lira mund të konkludohet nga shembujt e mësipërm, ka gjithmonë vende që nuk përshtaten me këtë model. Lidhja është më e qartë nëse i kombinojmë vendet në grupe. Ekspoziti 13 i ndan vendet në katër grupe (të quajtura kuartile), ku secili grup përmban 25% të vendeve të radhitura nga më e ulëta te më e larta sipas renditjes në EFW dhe tregon nivelin e tyre mesatar të të ardhurave përgjatë një periudhe më të gjatë. Duke qenë se të ardhurat korrente reflektojnë efektin e rritjes përgjatë dekadave ose më shumë, ndryshimet janë të dukshme. Duke supozuar (gjë që mbështetet nga analiza më të thella) se vendet aktualisht të lira kanë qenë prej më shumë kohësh të lira, është e qartë se ekonomitë më të lira (sipas rezultateve mesatare të dy dekadave të fundit nga viti 1995 deri në vitin 2016) kanë arritur nivele shumë më të larta të ardhurash. Vendet më të lira kishin të ardhura mesatare për frymë prej 40 376 \$ për vitin 2016, mbi shtatë herë mesatarja e vendeve më pak të lira.

Ekspoziti 13: Liria ekonomike dhe të ardhurat për frymë



Shtetet me lirinë më të madhe ekonomike kanë të ardhura shumë më të larta për frymë.

Shënim: Të ardhura = PBB për frymë (Pariteti i Fuqisë Blerëse (PPP) me çmime konstante në dollarë amerikanë), 2016.

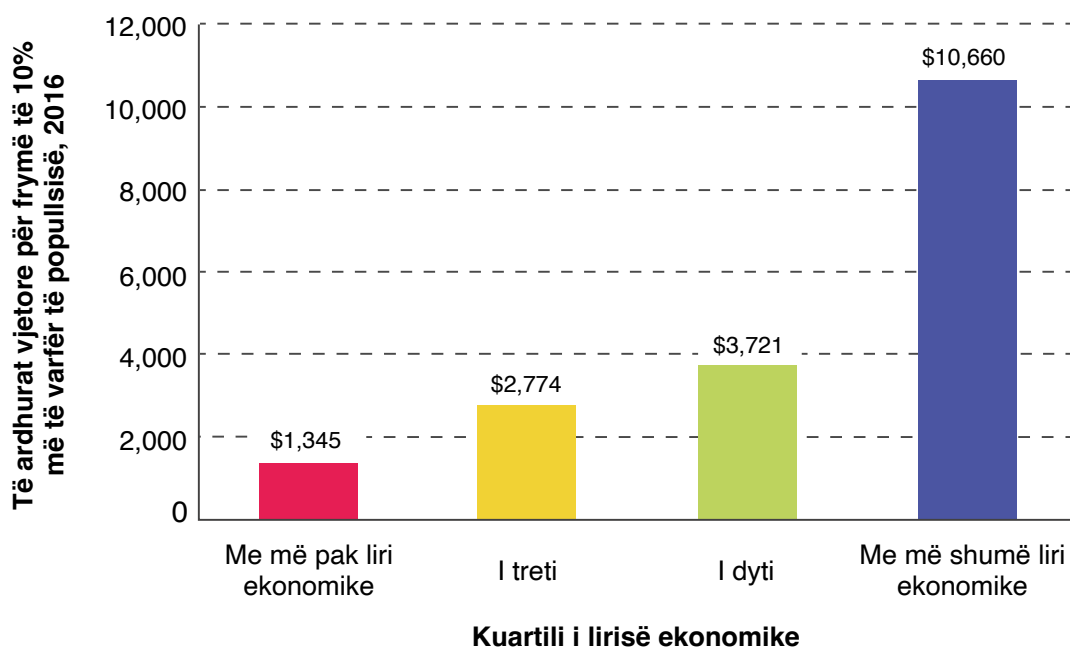
Burimi: Vlerësimi mesatar i lirisë ekonomike për periudhën 1995-2016; Banka Botërore, 2017, *Treguesit e zhvillimit botëror*.

Grafikët në këtë pjesë janë marrë nga James Gwartney et al. *Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report* në faqen e internetit: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Jo vetëm që vendet më të lira ishin më të begata në përgjithësi, por përfitimet e një ekonomie më të lirë shtriheshin edhe te familjet më të varfra. Ekspoziti 14 tregon mesataren e të ardhurave për frymë të një të dhjetës më të varfër në secilin vend të renditur sipas nivelit të tyre të lirisë ekonomike. Edhe pa marrë parasysh përfitimet e vetë lirisë, nëse do të zgjidhnin, familjet e varfra sigurisht që do të zgjidhnin të jetonin në shoqëritë e lira. Ky ndryshim i shënuar tregon shumë rreth presioneve të emigracionit që kanë dominuar diskutimet e

politikave publike në shumë vende në vitet e fundit.

Ekspoziti 14: Liria ekonomike dhe të ardhurat e fituara nga dhjetë për qindëshi më i varfër i popullsisë



Shuma e të ardhurave ndryshe nga pjesa e fituar nga dhjetë për qindëshi më i varfër i popullsisë është shumë më e lartë në vendet me liri më të lartë ekonomike.

Shënim: Të ardhurat vjetore për frymë të 10% më të varfër të popullsisë (bazuar në PPP konstante në dollarë amerikan), 2016.

Burimi: Vlerësimi mesatar i lirisë ekonomike për periudhën 1995-2016; Banka Botërore, 2017, *Treguesit e zhvillimit botëror*.

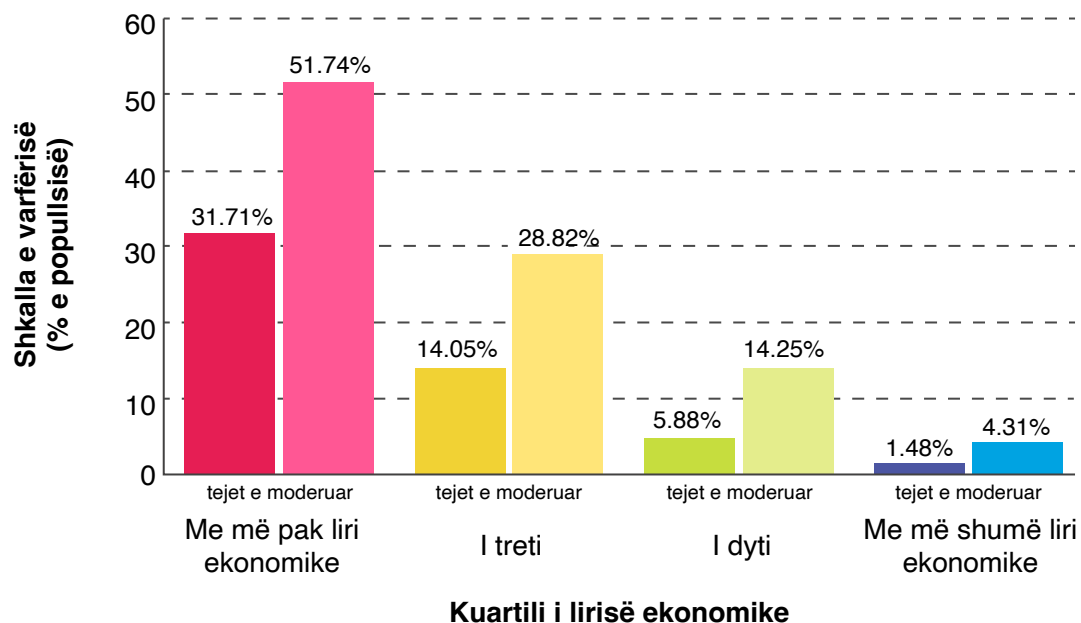
Sigurisht, mund të jetë e pasaktë të matet varfëria duke përdorur të ardhurat e dhjetë për qindëshit më të varfër. Dhjetë për qindëshi më i varfër mund të jetojë goxha mirë në një vend të pasur, por vuajnë vërtet në një vend të varfër. Le të shqyrtojmë Ekspozitin 15, i cili

tregon fraksionin e popullsisë që jeton në varfëri “ekstreme” ose “të moderuar” siç përkufizohet nga Banka Botërore. Varfëri ekstreme do të thotë të jetosh me 1,90 \$ për frymë në ditë, ndërsa varfëri e moderuar do të thotë të jetosh me më pak se 3,20 \$ në ditë (dollarë amerikanë të përshtatur për ndryshimet e çmimeve).⁽⁵²⁾ Është e lehtë që të shikohen avantazhet e jetës në një vend që ka nivele të larta lirie ekonomike - qytetarët e këtyre vendeve kanë shumë pak mundësi që të jenë të varfër. Në rang global, bota ka bërë progres të madh në eliminimin e varfërisë. Sipas Bankës Botërore, 42% e njerëzve jetonin në varfëri ekstreme në vitin 1981. Në vitin 2016, ky fraksion kishte rënë në më pak se 10%. Megjithëse mbetet ende diçka për të bërë, fokusimi në ekonomiksën e tregut nga Presidenti i Shteteve të Bashkuara Ronad Regan (Ronald Reagan) (1981-1989) dhe Kryeministrja e Mbretërisë së Bashkuar Margaret Theçer (Margaret Thatcher) (1979-1990) ishte sigurisht një faktor i rëndësishëm në këtë proces.

Video:

Liria dhe rritja ekonomike

Ekspionati 15: Liria ekonomike dhe normat e varfërisë ekstreme dhe të moderuar



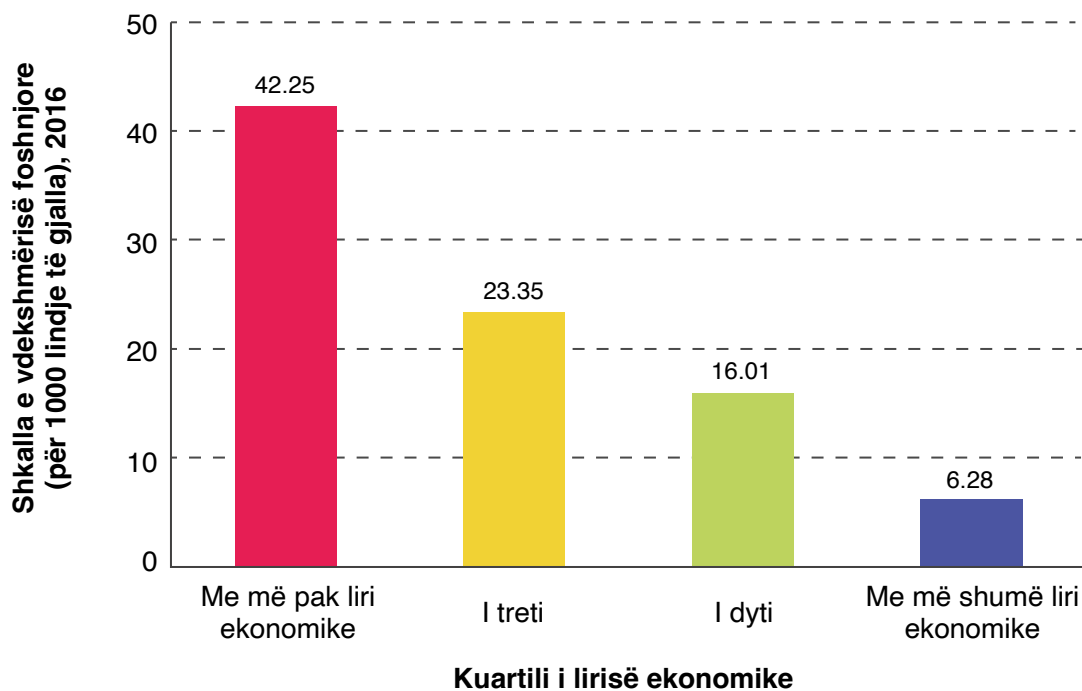
Varfëria ekstreme dhe e moderuar është më e ulët në vende me liri më të madhe ekonomike.

Shënim: Shkalla e varfërisë ekstreme përfaqëson përqindjen e popullsisë së vendit që jeton me 1,90 dollarë në ditë; shkalla e varfërisë së moderuar përfaqëson përqindjen që jeton me 3,20 dollarë në ditë, bazuar në PPP-në konstante në dollarë për vitin 2011.

Burimi: Vlerësimi mesatar i lirisë ekonomike për periudhën 1995-2016; Banka Botërore, 2017, *Treguesit e zhvillimit botëror*; për më shumë detaje shih Connors, 2011.

Sigurisht, paraaja nuk është e vetmja mënyrë për të matur rritjen e mirëqenies në botë. Vendet e lira ekonomikisht janë gjithashtu vendet ku duhet të jetoni nëse kërkonit edhe rezultate të tjera. Vdekshmëria foshnjore (e shfaqur në Ekspionatin 16) shërben si tregues i mirë i cilësisë së kujdesit mjekësor.

Ekspoziti 16: Liria ekonomike dhe shkalla e vdekshmërisë foshnjore

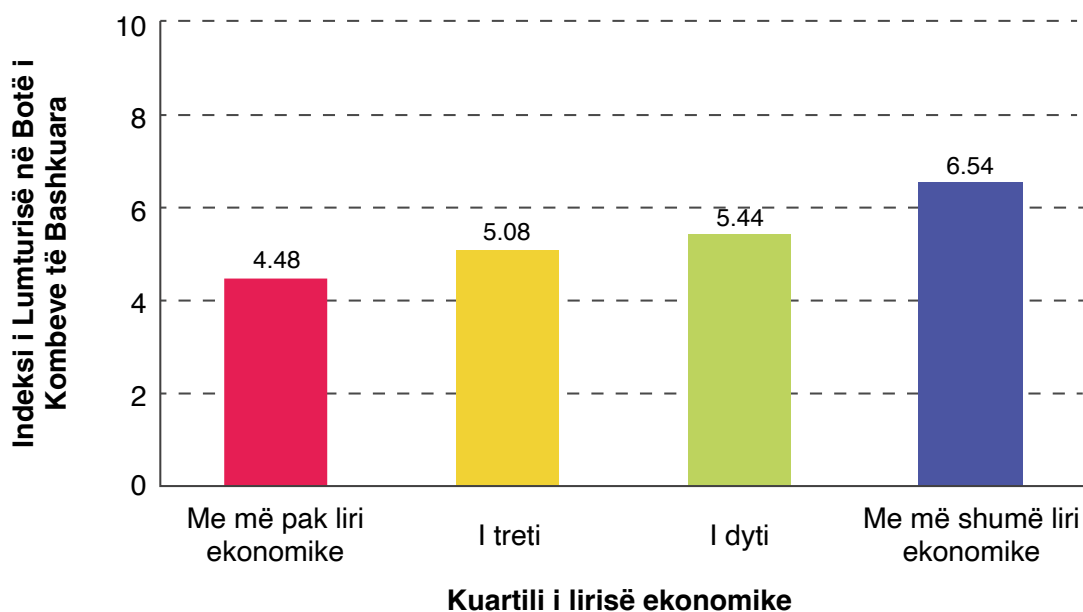


Shkalla e vdekshmërisë foshnjore është pothuajse shtatë herë më e lartë në kombet në kuartilin më të ulët të lirisë ekonomike në krahasim me kombet në kuartilin më të lartë.

Burimi: Vlerësimi mesatar i lirisë ekonomike për periudhën 1995-2016; Banka Botërore, 2017, *Treguesit e zhvillimit botëror*.

Në fund, është edhe vetë lumturia. Ekonomistët nuk ndihen komodë t'i pyesin njerëzit thjesht, "Sa të lumtur jeni?", por Ekspoziti 17, tregon se ka një lidhje të qartë mes përgjigjeve të tyre ndaj kësaj pyetjeje dhe shkallës së lirisë ekonomike që kanë.

Ekspoziti 17: Liria ekonomike dhe Indeksi i Lumturisë në Botë i Kombeve të Bashkuara



Njerëzit në shtete me liri më të madhe ekonomike prirjen të jenë më të lumtur me jetën e tyre.

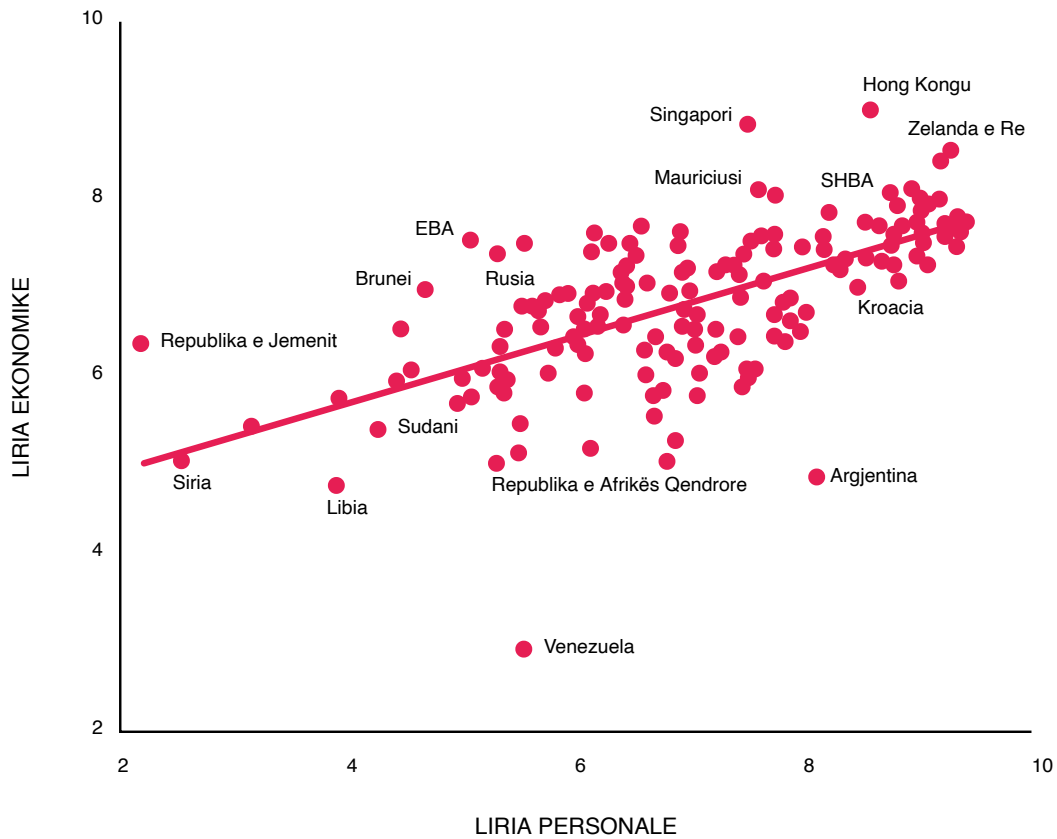
Shënim: “Renditjet janë në bazë të përgjigjeve të pyetjeve kryesore mbi vlerësimin e jetës... Kjo njihet si Shkalla Cantril: të anketuarve u kërkohet të imagjinojnë një shkallë vlerësimi, ku 10 nënkupton jetën e tyre më të mirë të mundshme, ndërsa 0 jetën e tyre më të keqe të mundshme. Më pas, u kërkohet të vlerësojnë jetën e tyre aktuale nga 0 në 10”. Të dhënat janë për vitin 2015.

Burimi: Vlerësimi mesatar i lirisë ekonomike për periudhën 1995-2016; Kombet e Bashkuara, Përditësimi i raportit të lumturisë në botë për vitin 2016.

Kohët e fundit, Instituti Fraser dhe partnerët e tij kanë plotësuar Indeksin e Lirisë Ekonomike me një matje të dytë të ndërtuar për të regjistruar “Lirinë personale”. Kjo matje fokusohet në sundimin e ligjit, sigurinë dhe mbrojtjen, dhe lirinë e lëvizjes, lirinë e besimit, lirinë për t’u mbledhur, lirinë e shprehjes dhe të identitetit. Siç mund të shihet në Ekspozitin 18, ka një lidhje të ngushtë mes lirisë personale dhe lirisë ekonomike. Shoqëritë e lira janë jo

vetëm më të pasura, por zakonisht tregojnë respekt më të madh për të drejtat e njeriut.

Eksponati 18: Raporti midis lirisë personale dhe asaj ekonomike, 2016



Burimi: Ian Vasquez dhe Tanja Porcnik, Indeksi i Lirisë së Njeriut për vitin 2018: Një matje globale e lirisë personale, civile dhe ekonomike. Botuesit: Instituti Cato, Instituti Fraser dhe Fondacioni “Friedrich Naumann” për Liri.

Si teoria ekonomike ashtu edhe evidencat empirike tregojnë se vendet rriten më shpejt, arrijnë nivele më të larta të ardhurash dhe bëjnë më shumë progres kundër varfërisë kur miratojnë dhe aplikojnë politika si ato që përmenden në këtë pjesë. Çelësi i progresit ekonomik është të krijohen institucione të shëndosha dhe të miratohen politika të qëndrueshme për të

përmirësuar si liritë ekonomike ashtu dhe ato personale. Sa më shpejt që qytetarët dhe liderët politikë rreth botës të ndërgjegjësohen për këtë nevojë dhe të fillojnë t'i lëvizin vendet e tyre drejt një lirie më të madhe ekonomike, aq më e begatë do të jetë bota.

Video:

Liria ekonomike, Sllovakia

PJESA 3

Dhjetë elementet kryesore të mendimit ekonomik rreth rolit të qeverisë



Elementet:

1. Qeveria nxit progresin ekonomik duke mbrojtur të drejtat e individëve dhe duke ofruar disa të mira dhe shërbime që vështirë se ofrohen përmes tregjeve.
2. Kur monopoli është i pranishëm dhe pengesat për të hyrë në treg janë të larta, atëherë

- tregjet dështojnë në arritjen e efijencës ideale.
3. Të mirat publike dhe eksternalitetet krijojnë stimuj që mund të inkurajojnë individët e interesuar të ndërmarrin aktivitete që nuk janë në përputhje me efijencën ideale ekonomike.
 4. Shpërndarja përmes votimit politik është krejtësisht ndryshe nga shpërndarja e tregut.
 5. Nëse nuk kufizohen nga rregullat kushtetuese ose rregulla të tjera të rrepta, grupet me interesa të ngushta do të përdorin procesin politik demokratik për të fituar favore shtetërore në kurriz të të tjerëve.
 6. Nëse nuk kufizohen nga rregullat kushtetuese ose rregulla të tjera të rrepta, ligjvënësit do ta rrisin deficitin buxhetor dhe do të shpenzojnë së tepërmi.
 7. Kur qeveritë ndërhyjnë shumë për të favorizuar disa individë ose firma në kurriz të të tjerëve, nuk do të ketë efijencë dhe do të zhvillohen marrëdhënie të papërshtatshme dhe të pahijshme ndërmjet zyrtarëve dhe bizneseve.
 8. Fitimi neto i përfituesve të transfertave është më i vogël dhe shpesh rrënjësisht më i vogël, sesa shuma e transfertës.
 9. Ekonomia është tepër komplekse për t'u planifikuar në nivel qendror dhe përpjekjet për të bërë këtë do të rezultojnë në paaftësi dhe klientelizëm.
 10. Konkurrenca është po aq e rëndësishme në qeveri sa edhe në tregje.

Hyrje

Ekonomistët përdorin standardin e efijencës ekonomike për të vlerësuar funksionimin e një ekonomie. Kur burimet përdoren në mënyrë efijente, ndërmerren vetëm veprimet që sjellin më shumë fitime sesa kosto. Asnjë veprim nuk do të ndërmerret nëse kushton më shumë sesa ia vlen. E thënë thjesht, **efijencë ekonomike**^(?) do të thotë të fitosh sa më shumë nga burimet që ke në dispozicion. Kurset e ekonomisë në përgjithësi shpjegojnë se përse tregjet dështojnë në arritjen e efijencës ideale për kategori të caktuara të aktiviteteve dhe theksojnë atë që qeveria mund të bëjë për të përmirësuar situatën. Ne veprojmë në këtë mënyrë: ne marrim në konsideratë potencialin e veprimit të idealizuar politik, por gjithashtu aplikojmë edhe mjetet e ekonomiksit në funksionin e procesit politik.

Shpenzimet qeveritare tashmë përbëjnë 40% apo më shumë të të ardhurave kombëtare në Shtetet e Bashkuara dhe në disa shtete të tjera. Duke pasur parasysh madhësinë dhe fushëveprimin e saj, është shumë e rëndësishme të kuptojmë se si funksionon shpërndarja politike. Gjatë gjysmë shekullit të kaluar, kjo temë është bërë pjesë integrale e ekonomikut. Ekonomistët përdorin termin **“zgjedhje publike”**^(?) kur i referohen kësaj fushe studimi. ⁽⁵³⁾ Pjesa 3 do ta përfshijë këtë analizë.

Qeveritë shpesh i përdorin taksat dhe huatë për t’u siguruar disa individëve dhe bizneseve transferta, subvencione dhe forma të tjera favorizimi. Ne do të analizojmë këtë proces dhe do të shpjegojmë pse ndikimi i këtyre programeve është i ndryshëm dhe shpesh jashtëzakonisht i ndryshëm, nga sa beson shumica. Pjesa 3 do të përshkruajë gjithashtu një sërë rregullash kushtetuese që mund të përmirësojnë funksionin e qeverisë dhe potencialin e saj për të rritur cilësinë e jetës sonë. Ne shpresojmë që qasja jonë të jetë stimuluese për ju dhe do t’ju sfidojë të mendoni më seriozisht për potencialin dhe kufizimet e procesit politik.

ELEMENTI 3.1

Mbroni të drejtat dhe prodhoni të mira dhe shërbime të kufizuara

Qeveria nxit progresin ekonomik duke mbrojtur të drejtat e individëve dhe duke ofruar disa të mira dhe shërbime që janë të vështira për t'u siguruar nga tregjet.



Një qeveri e mençur dhe kursimtare është ajo që i ndalon njerëzit të dëmtojnë njëri-tjetrin, i lë të lirë që të rregullojnë vetë sipërmarrjet e tyre industriale dhe përmirësimet dhe që nuk ua merr nga goja bukën që ata kanë fituar. Ky është përkufizimi i qeverisë së mirë dhe kjo është e nevojshme për të mbyllur ciklin e lumturisë sonë.

— Tomas Xheferson (Thomas Jefferson), Ceremonia e parë e inaugurimit, 4 mars 1801.

Qeveritë luajnë një rol shumë të rëndësishëm ekonomik. Qeveritë mund të nxisin bashkëpunimin social dhe rrisin mirëqenien e qytetarëve të tyre përmes dy funksioneve kryesore: (1) funksionit mbrojtës që u siguron njerëzve mbrojtje për jetën, lirinë dhe pronat e tyre; dhe (2) funksionit prodhues që ofron disa të mira të përzgjedhura që kanë karakteristika të pazakonta që i bëjnë ato të vështira për t'u siguruar nga tregjet.

Video:

Qeveri e kufizuar

Funksioni mbrojtës^(?) i qeverisë përfshin mirëmbajtjen e një kornize të rendit dhe sigurisë, përfshi zbatimin e rregullave kundër vjedhjes, mashtrimit dhe dhunës. Qeveritë kanë

monopol në përdorimin legjitim të forcës për të mbrojtur qytetarët nga njëri-tjetri dhe nga të huajt. Kështu, “shteti mbrojtës” përpiket t’i parandalojë individët që të mos dëmtojnë njëri-tjetrin dhe të zbatojë një infrastrukturë rregullash që u mundëson atyre të veprojnë me njëri-tjetrin në mënyrë bashkëpunuese dhe në harmoni. Një sistem ligjor që mbron individët dhe pronat e tyre nga agresorët, zbaton kontratat në mënyrë të paanshme dhe siguron trajtim të barabartë në përputhje me ligjet (shikoni Pjesën 2, Elementi 1) përbën thelbin e funksionit mbrojtës të qeverisë.

Funksioni mbrojtës është jashtëzakonisht i rëndësishëm për zhvillimin normal të tregjeve. Kur qeveria i përcakton dhe i zbaton qartë të drejtat e pronësisë, çmimet e tregut do të reflektojnë koston oportune të burimeve dhe prodhuesit do të drejtohen kah prodhimin të mirave dhe shërbimeve që vlerësohen më së shumti nga konsumatorët në krahasim me koston e tyre. Për më tepër, nëse kontratat zbatohen në mënyrë efçente dhe pa favorizime, kostot e transaksionit do të jenë të ulëta dhe volumi i tregtisë do të përforcohet. Nga njëra anë, **struktura e stimujve**^(?) do t’i nxisë njerëzit që të zhvillojnë burime, të angazhohen në tregti me përfitime reciproke dhe të ndërmarrin projekte për krijimin e pasurisë.

Është e vështirë të mbivlerësohet rëndësia e funksionit mbrojtës të qeverisë. Kur ky funksion kryhet siç duhet, qytetarët mund të kenë besim se ata nuk do të mashtrohen dhe pasuria që krijojnë nuk do t’u merret - qoftë nga shkelësit apo nga vetë qeveria. Kjo mbrojtje u jep qytetarëve sigurinë se nëse mbjellin edhe do të korrin. Kur kjo është e vërtetë, njerëzit do të mbjellin dhe do të korrin me bollëk, gjë që sjell edhe progresin ekonomik.

Nga ana tjetër, kur funksioni mbrojtës zbatohet keq, atëherë problemet do të gëlojnë. Mundësitë do të shfaqen për të përparuar përmes dinakërisë, mashtrimit dhe favorizimit politik, në vend të prodhimin dhe tregtisë. Fitimet dhe pasuria nuk do të jenë të sigurta dhe çmimet e tregut do të dështojnë për të regjistruar koston e vërtetë të furnizimit me të mira dhe shërbime. Stimujt për zhvillimin e burimeve do të jenë të dobët dhe rritja ekonomike do të stagnojë. Fatkeqësisht, kjo është pikërisht situata në shumë vende të varfra dhe më pak të zhvilluara.

Video:

Rillogaritja e pronës shtetërore

Funksion i dytë kryesor i qeverisë, **funksioni prodhues**^(?), përfshin sigurimin e aktiviteteve që janë të vështira për t'u arrirë nëpërmjet tregjeve. Ekziston një komponent që është sa jo i drejtpërdrejtë aq edhe i drejtpërdrejtë në këtë funksion prodhues. Komponenti jo i drejtpërdrejtë përfshin krijimin e një mjedisi për funksionimin eficient të tregjeve. Siç e kemi përmendur, një strukturë ligjore që mbron të drejtat e pronësisë dhe zbaton kontratat, i rrit fitimet nga tregu dhe efikasitetin e tregut. Në të njëjtën mënyrë, masat monetare që u sigurojnë rezidentëve qasje në paratë me fuqi të qëndrueshme blerëse përgjatë kohës i zvogëlojnë pasiguritë dhe mundësojnë fitimet nga shkëmbimi. Sigurimi i një mjedisi të qëndrueshëm monetar dhe çmimesh është një nga funksionet më të rëndësishme prodhuese të qeverisë. Siç është diskutuar në Pjesën 2, Elementin 5, kur qeveritë e kryejnë siç duhet këtë funksion, njerëzit do të investojnë më shumë, do të bashkëpunojnë më shumë dhe do të arrijnë nivele të larta të të ardhurave.

Ndonjëherë funksioni prodhues i qeverisë është më i drejtpërdrejtë. Janë disa produkte për të cilat është e vështirë të themelohet një marrëdhënie e ngjashme midis pagesës dhe marrjes së të mirave. Për shembull, mbrojtja kombëtare, si një e mirë publike, konsumohet bashkërisht nga shtetasit. Do të ishte pothuajse e pamundur që të mbroje disa shtetas kundër agresorëve të huaj pa i mbrojtur të gjithë njëkohësisht. Tregjet janë të prirura të prodhojnë shumë pak të mira me karakteristika të tilla. Si rezultat, sigurimi i tyre nga qeveria do të përmirësonte kushtet ekonomike. Kjo çështje do të shtjellohet më tej në Elementin 3 më poshtë.

Në raste të tjera, monitorimi i përdorimit dhe mbledhja e pagesave drejtpërdrejt nga përdoruesit mund të jenë shumë të kushtueshëm. Nëse ky është rasti, atëherë nuk do të ishte eficientë të ofroje të mira të tilla përmes tregjeve. Infrastruktura rrugore, veçanërisht ajo në qytete dhe qyteza, është një shembull i mirë. Kostoja e mbledhjes së tarifave dhe si rrjedhojë tarifimi i përdoruesve në mënyrë të drejtpërdrejtë për përdorimin e tyre do të ishte jashtëzakonisht i lartë. Prandaj, zakonisht është më eficientë që rrugët të jenë për të gjithë dhe

financimi i tyre të jetë përmes taksave.

Ashtu siç e kemi theksuar deri tani, për të siguruar vlerën më të madhe të burimeve kërkohet që të veprohet vetëm atëherë kur përfitimet i tejkalojnë kostot. Ky parim aplikohet si për qeverinë ashtu edhe për veprimtarinë tregtare. Fatkeqësisht, kur mekanizmi qeveritar përfshin projekte të financuara nga taksat ose huatë, matja e përfitimeve dhe kostove është e vështirë. Në treg, zgjedhjet e blerësve dhe shitësve na sigurojnë informacione rreth përfitimeve dhe kostove. Konsumatorët nuk do të blejnë të mira, përveç kur i vlerësojnë ato më shumë se çmimi i tyre. Në mënyrë të ngjashme, prodhuesit nuk do të vazhdojnë të ofrojnë të mira, përveç nëse arrijnë të mbulojnë kostot e tyre. Por informacioni i siguruar nga zgjedhjet që bëjnë konsumatorët dhe prodhuesit humbet kur qeveria ndërhyr me anë të një aktiviteti dhe e financon atë përmes taksave. Nuk ka blerës që pasi të kenë shpenzuar paratë e tyre të japin informacione rreth përfitimeve të tyre. Për më tepër, të ardhurat që u paguhen furnitorëve burojnë nga taksimi i detyrueshëm dhe prandaj ata nuk japin asnjë siguri që projekti vlerësohet më shumë se kostoja e tij.

Video:

Zgjedhjet politike kundrejt zgjedhjeve tregtare

Planifikuesit qendrorë mund të përpiqen të vlerësojnë përfitimet dhe kostot, por vlerësimet e tyre, deri në një masë të madhe, do të jenë supozime, sepse ata nuk kanë informacione të plota të bazuara në zgjedhjet e blerësve dhe shitësve. Për më tepër, në botën reale, përlllogaritje të tilla përfitim-kosto do të ndikohen shpesh nga rrethanat politike.

Ashtu siç e thotë thënia e Tomas Xheferson (Thomas Jefferson) në hyrje të këtij elementi, është jashtëzakonisht e rëndësishme për qeverinë që t'i parandalojë njerëzit që të mos dëmtojnë njëri-tjetrin (funksioni mbrojtës i qeverisë). Ekonomiksi gjithashtu tregon se ekziston një rast kur qeveria duhet të sigurojë të mira kur ato janë të vështira për t'u siguruar përmes tregjeve (funksioni prodhues i qeverisë). Megjithatë, ndërsa qeveria vepron përtej këtyre aktiviteteve, rasti për më shumë ndërhyrje qeveritare dobësohet. Në mënyrë që të vlerësojmë më mirë rolin ekonomik të qeverisë, zhvillimi i njohjeve më të thella të mangësive të tregjeve

dhe aplikimi i mjeteve të ekonomiksit në funksionimin e procesit politik janë çështje të rëndësishme.

Lexo:

“Nuk është e juaja për ta dhuruar” nga Eduard Ellis (Edward Ellis).

ELEMENTI 3.2

Rregulloni monopolet

Kur në treg janë të pranishëm monopole dhe pengesat për të hyrë në të janë të larta, atëherë ky treg nuk do mund të arrijë efikasitetin ideal.

Sipërmarrësit që zhvillojnë të njëjtën tregti rrallë takohen, madje edhe për t'u argëtuar dhe për të kaluar një kohë me njëri-tjetrin, por kur kjo ndodh, bisedat zakonisht përfundojnë me një komplot kundër shoqërisë ose me ndonjë skemë për të rritur çmimet.

— Adam Smith, “Një analizë për natyrën dhe shkaqet e pasurisë së kombeve”

Për të përfituar maksimumin nga burimet, duhet t'i përdorim ato në mënyrë efikente. Faktori kryesor në përdorimin efikent të burimeve është konkurrenca. Siç e kemi diskutuar edhe më parë, bizneset që operojnë në një mjedis konkurrues janë të nxitur të plotësojnë nevojat e konsumatorëve dhe të prodhojnë mallra dhe shërbime në mënyrë ekonomike. Nëse bizneset nuk u sigurojnë konsumatorëve vlerën e duhur të mallit për çmimin që paguajnë, ata do t'i shpenzojnë paratë e tyre diku tjetër.

Jemi në prezencë të një monopoli atëherë kur një firmë është prodhuesi i vetëm i një malli ose shërbimi për të cilët nuk ka zëvendësues të afërt. Në këtë rast, firma do të jetë e nxitur për të kufizuar prodhimin dhe për të rritur çmimin. Duke prodhuar një sasi më të vogël dhe duke i shitur me çmim më të lartë, firma mund të fitojë më shumë sesa në rastin kur burimet do të përdreshin në mënyrë më produktive - duke prodhuar një sasi më të madhe me çmim më të ulët. Kjo do të sjellë ulje të efikasitetit, sepse firma nuk po prodhon të gjithë sasinë e mallrave apo shërbimeve që konsumatorët i vlerësojnë më shumë sesa kostoja e tyre e prodhimit.

Monopoli buron nga: Ekonomitë e shkallës dhe sigurimi i privilegjit. Ekonomitë e

shkallës ndodhin kur firma të mëdha kanë kosto më të ulëta për njësi sesa firmat e vogla rivale. Nëse ekonomitë e shkallës vazhdojnë të ekzistojnë edhe kur firma vazhdimisht merr pjesë tregu gjithmonë e më të mëdha, atëherë kjo firmë e vetme do të dominojë në treg dhe do të bëhet monopol. Prodhimi i energjisë elektrike është një shembull. Kur centralet për prodhimin e energjisë bëhen më të mëdha, kostoja për njësi e prodhimit të energjisë elektrike në përgjithësi ulet. Si rezultat, mund të ndodhë që një firmë e vetme dhe e madhe ta dominojë tregun. Kjo është arsyeja pse qeveria zakonisht përcakton çmimet e vendosura nga kompanitë e energjisë elektrike dhe në disa raste i ka në pronësi dhe i drejton vetë centralet.

Edhe kur monopolet nuk zhvillohen, disa industri mund të kenë vetëm disa firma dominuese, zakonisht për shkak se kostoja për të hyrë në treg është e lartë. Kjo situatë njihet si “oligopol” që do të thotë “shitje nga një numër i vogël firmash”. Vini re ngjashmërinë me “oligarki” ose “pushteti në duart e pakicës”. Një firmë i duhet të prodhojë një pjesë të madhe të të gjithë prodhimit të industrisë - për shembull 20 ose 25 për qind - në mënyrë që të arrijë një kosto të ulët për njësi dhe të konkurrojë në mënyrë të efektshme. Kur kjo ndodh, mund të ketë hapësirë vetëm për katër ose pesë firma që prodhojnë me kosto të ulët për njësi. Tregje të tilla priren të dominohen nga një numër i vogël firmash, që nxiten të komplotojnë, të rrisin çmimin e produktit të tyre dhe të veprojnë ashtu siç do të vepronte një monopolist. Industritë prodhuese si ato të makinave, televizorëve dhe sistemeve operative kompjuterike janë disa nga shembujt e tregjeve që dominohen nga një numër relativisht i vogël firmash. Privatizimi i ndërmarrjeve të mëdha shtetërore në vendet ish-komuniste shpesh ka rezultuar në përqendrimin e tillë të tregut nga oligarkët, që kanë përfituar nga marrëveshjet e brendshme në këmbim të mbështetjes për ata që janë në pushtet.

Ndonjëherë vetë qeveria mund të gjenerojë monopole. Licencimi, taksat që favorizojnë një grup ndaj një tjetri, tarifat, kuotat dhe privilegje të tjera ulin konkurrencën e tregjeve. Ndonëse disa prej këtyre politikave mund të jenë me qëllime të mira, ato mbrojnë firmat ekzistuese dhe e bëjnë më të vështirë për rivalët e mundshëm futjen në treg, duke inkurajuar kështu monopolet dhe firmat dominuese.

Çfarë mund të bëjë qeveria për të siguruar që tregjet janë konkurruese? Udhëzimin e parë mund ta huazojmë nga fusha e mjekësisë: Mos dëmto. Qeveria nuk duhet ta përkeqësojë situatën përmes kërkesave të licencimit dhe taksave diskriminuese. Në shumicën e tregjeve,

shitësit do ta kenë të vështirë ose të pamundur të kufizojnë futjen e firmave rivale (përfshirë edhe prodhuesit rivalë nga vende të tjera). Kjo do të thotë se shitësit nuk janë në gjendje të kufizojnë konkurrencën, përveçse në rastin kur qeveria imponon kufizime mbi futjen në treg ose krijon rregulla dhe rregullore që favorizojnë disa firma kundrejt rivalëve.

Nga ana tjetër për të nxitur konkurrencën, qeveritë mund të ndalojnë veprime antikonkurruese siç janë: **marrëveshjet e fshehta**^(?), bashkimi i firmave dominuese në një industri dhe bashkimi i pronësisë së firmave. Në lidhje me këtë, ligji “Për mbrojtjen e konkurrencës” i Bashkimit Evropian nxit konkurrencën brenda tregut të përbashkët evropian duke e cilësuar të paligjshme që firmat të bëjnë marrëveshje të fshehta ose të përpiqen të monopolizojnë një treg.

Megjithatë, rezultatet e qeverisë në lidhje me këtë fushë kanë qenë të ndryshme. Nga njëra anë, politikat qeveritare kanë zvogëluar dukurinë e marrëveshjeve të fshehta dhe praktikave të tjera të ndryshme që kufizojnë konkurrencën. Nga ana tjetër, disa ligje japin efekte thuajse të kundërta; ato e kufizojnë hyrjen në tregje, mbrojnë prodhuesit ekzistues nga rivalët dhe e kufizojnë konkurrencën e çmimeve. Kështu, ndërkohë që barrierat e larta të hyrjes në treg dhe mungesa e konkurrencës i japin mundësi qeverisë që të përmirësojë performancën e tregut, disa nga këto politika në fakt kanë mundësuar krijimin e monopoleve. Ndërsa vijojmë më tej, arsyet themelore pse ndodh kështu bëhen edhe më të qarta.

ELEMENTI 3.3

Minimizoni dështimet e tregut

Të mirat publike dhe eksternalitetet krijojnë stimuj që mund të inkurajojnë individët të nxitur nga interesi personal të ndërmarrin aktivitete që nuk janë në përputhje me efikasitetin ideal ekonomik.

Ashtu siç e kemi theksuar, nëse tregjet do t'i alokojnë burimet në mënyrë efikente, të drejtat e pronësisë duhet të jenë të mirëpërcaktuara dhe prodhuesit duhet të jenë në gjendje të marrin përfitimet nga veprimet e tyre prodhuese. Por natyra e disa të mirave e bënë këtë proces të vështirë. Në këtë element, janë marrë në konsideratë dy kategori të veprimtarisë ekonomike që paraqesin sfida serioze për alokimin efikent të burimeve përmes tregjeve. Ato janë të mirat publike dhe eksternalitetet.

Të mirat publike

Natyra e disa të mirave e bënë të vështirë që prodhuesit të përfitojnë nga prodhimi i tyre. Ky është rasti i një kategorie të mirash që ekonomistët i quajnë “të mira publike”. **Të mirat publike**^(?) kanë këto dy karakteristika: (1) bashkëpërfshirja në konsum - sigurimi i një të mire për një palë automatikisht e vë atë të mirë edhe në dispozicion të të tjerëve; dhe (2) jopërfshirja - është e vështirë dhe zakonisht e pamundur për të përjashtuar ata konsumatorë që nuk paguajnë. Për shembull, kontrolli i përmbajtjeve e plotëson kriterin e parë sepse, pasi u ofrohet, të gjithë përfitojnë në zonë dhe plotëson edhe kriterin e dytë, sepse furnitori do të hasë në probleme nëse do t'i tarifojë njerëzit për shërbimin e siguruar. Prandaj, duke qenë se furnitorët e mundshëm nuk janë në gjendje të përcaktojnë një marrëdhënie një-për-një ndërmjet pagesës dhe marrësit të të mirave, sigurimi i të mirave publike do të ishte i vështirë përmes tregjeve.

Konsumatorët do të stimulohen për t'u shndërruar në “përfitues pa pagesë”- për të konsumuar të mirat edhe pse nuk ndihmojnë për të paguar për to. Dhe kur një numër i madh

njerëzish bëhen “përfitues pa pagesë”, të mirat nuk mund të prodhohen (ose shumë pak mund të prodhohen) edhe kur vlera e përfituar nga konsumimi i tyre e tejkalon koston. Në raste të tilla, tregjet shpesh nuk do të arrijnë të prodhojnë një sasi të mirash publike në përputhje me eficientën ekonomike. Përveç kontrollit të përmytjeve, mbrojtja kombëtare, mbrojtja e policisë bashkiake dhe kontrolli i mushkonjave janë disa nga shembujt e të mirave publike. Duke qenë se këto të mira janë të vështira për t’u ofruar përmes tregjeve, ato shpesh ofrohen nga qeveritë.

Është e rëndësishme të theksojmë se është karakteristika e një të mire, dhe jo e sektorit ku prodhohet, që përcakton nëse kualifikohet si e mirë publike. Ekziston një tendencë për të menduar se nëse një e mirë ofrohet nga qeveria, atëherë ajo është një e mirë publike. Por nuk është kështu. Shumë nga të mirat publike që ofrohen nga qeveritë, qartësisht nuk kanë karakteristikat e të mirave publike. Shërbimet mjekësore, arsimiti, posta, grumbullimi i mbeturinave dhe energjia elektrike janë disa nga të mirat që ju vijnë në mendje. Edhe pse këto të mira shpesh ofrohen nga qeveritë, konsumatorët që nuk paguajnë mund të përjashtohen lehtësisht dhe ofrimi i tyre për një palë nuk i bën të disponueshme për të tjerët. Madje edhe një park nuk është e mirë publike, pasi ata që nuk paguajnë mund të përjashtohen - imagjinoni, për shembull EuroDisney. Prandaj, edhe pse shpesh ato ofrohen nga qeveritë, ato nuk mund të konsiderohen si të mira publike.

Ekzistojnë vetëm disa të mira dhe shërbime publike të vërteta. Në shumicën e rasteve është e lehtë të përcaktosh një lidhje ndërmjet pagesës dhe marrjes së një të mire apo shërbimi. Nëse nuk paguani për një akullorë, një makinë, televizor, celular, një palë xhinse dhe mijëra artikuj të tjerë, furnitorët nuk do t’ua ofrojnë ato dhe ju nuk mund të përfitoni lirisht nga ato artikuj të blerë nga të tjerët. Në rastin e të mirave private, nuk ka të ngjarë që konsumatorët të përfitojnë nga ofrimi i tyre prej qeverisë.

Video:

Ekonomiksi i “Robocop”

Eksternalitetet

Ndonjëherë veprimet e një individi ose grupi do të kenë efekt dytësor pasues (“spillover”) dhe ndikojnë tek të tjerët, duke ndikuar më tej mirëqenien pa pëlqimin e tyre. Efekte të tilla dytësore njihen si **“eksternalitete”**^(?). Për shembull, nëse jeni duke u përpjekur të studioni dhe të tjerët në kompleksin e apartamenteve ose në konviktin tuaj janë duke ju shpërqendruar me muzikë të lartë, ata po imponojnë një eksternalitet mbi ju. Ju jeni një palë e jashtme - që nuk është e përfshirë drejtpërdrejt në transaksion, veprimtari ose shkëmbim - por që jeni prekur nga ajo, në këtë rast, në mënyrë të dëmshme.

Efektet dytësore ose mund të imponojnë një kosto ose të krijojnë një përfitim për palët e jashtme. Kur efektet dytësore janë të dëmshme, ato njihen si “kosto të jashtme”. Për shkak se kostot u imponohen palëve refuzuese, burimet mund të përdoren për të prodhuar të mira që vlerësohen më pak sesa kostot e tyre të plota të prodhimit, dhe rezultatet janë të pasuksesshme.

Merrni në konsideratë prodhimin e letrës. Firmat në treg blejnë dru, forcë punëtore dhe burime të tjera për të prodhuar së pari brumin dhe më pas letrën. Procesi i prodhimit mund të emetojë ndotës në atmosferë që imponojnë kosto për banorët që jetojnë rreth fabrikave - aroma e shkaktuar nga squfuri, përbërësit organikë që shkaktojnë smog dhe madje edhe ndotës që shkatërrojnë bojërat e ndërtesave. Ndotës të tillë mund t’u shkaktojnë probleme në frymëmarrje disa njerëzve dhe mbase edhe rreziqe të tjera shëndetësore.

Nëse banorët që jetojnë afër një fabrike të përpunimit të brumit të drurit mund të provojnë me fakte se janë dëmtuar, ata mund ta padisin fabrikën dhe ta detyrojnë prodhuesin të mbulojë kostot e dëmeve të tyre. Por shpeshherë është e vështirë që të vërtetohet dëmi dhe që fabrika është përgjegjëse. Kur kjo ndodh, kostot që ata pësojnë nuk do të pasqyrohen përmes tregjeve dhe, prandaj, kostoja për prodhimin e letrës do të nënvlerësohet. Mungesa e efikasitetit ndodh sepse do të prodhohen njësi letre që vlerësohen më pak sesa kostot e prodhimit të tyre, përfshi kostot e jashtme.

Deri në një masë të madhe, kostot e jashtme pasqyrojnë mungesën e të drejtave të pronësisë të përcaktuara dhe të zbatuara plotësisht. Për shkak se e drejta e pronësisë ndaj një burimi - për shembull, ajri i pastër- është zbatuar keqas, firma nuk e paguan koston e plotë të përdorimit të burimit. Si rrjedhojë, kostoja e prodhimit të të mirave dhe shërbimeve duke përdorur burime të tilla është e nënvlerësuar.

Ndonjëherë efektet dytësore do të gjenerojnë përfitime për të tjerët. Kur efektet

dytësore e rrisin mirëqenien e të tjerëve ato njihen si “përfitime të jashtme”. Por përfitimet e jashtme mund të paraqesin probleme për tregjet, gjithashtu. Kur njerëzit ose firmat që gjenerojnë përfitime të jashtme nuk kompensohen, ata mund të dështojnë së prodhuari disa njësi edhe kur ato vlerësohen më shumë sesa kostot e prodhimit të tyre.

Për shembull, le të supozojmë se një kompani farmaceutike krijon një vaksinë kundër një virusi vdekjeprurës. Vaksina mund t’u tregtohet shumë lehtë përdoruesve që do të përfitojnë direkt prej saj. Mirëpo, për shkak të natyrës së përbashkët të viruseve, sa më shumë njerëz e marrin vaksinën, ata që nuk e kanë blerë atë do të kenë gjithashtu më pak gjasa që të preken nga virusi. Megjithatë, do të jetë shumë e vështirë për kompanitë farmaceutike që të përfitojnë nga jopërdoruesit. Si rezultat, ata mund të prodhojnë shumë pak vakcina. Kështu, kur përfitimet e jashtme janë të pranishme, forcat e tregut mund të ofrojnë më pak se shuma që është në përputhje me eficientë ekonomike.

Mbase qeveria duhet të ndërmarrë veprime. Në rastin e kostove të jashtme, një taksë e vendosur mbi aktivitetet që gjenerojnë kosto të jashtme mund ta drejtojë personin ose firmën që të ulë aktivitetin e tij/saj dhe të arrijë një nivel prodhimi në përputhje më të madhe me eficientë ekonomike. Në të njëjtën mënyrë, në rastin e përfitimeve të jashtme, subvencionet qeveritare mund të nxisin prodhimin, duke rezultuar në një nivel prodhimi më eficient.

Por, pasojat e mundshme negative të eksternaliteteve mund të kontrollohen ndonjëherë edhe pa ndërhyrjen e qeverisë. Në rastin e përfitimeve të jashtme, sipërmarrësit nxiten që të gjejnë mënyra për të arritur plotësisht fitimet që veprimet e tyre gjenerojnë për të tjerët. Për të ilustruar këtë pikë, ndërtimi i fushave të golfit është një shembull i përshtatshëm. Për shkak të bukurisë dhe hapësirës së fushave të golfit, shumë njerëz preferojnë të jetojnë pranë tyre. Prandaj, ndërtimi i një fushe golfi zakonisht gjeneron përfitim të jashtëm - një rritje në vlerën e pronave pranë. Në vitet e fundit, ndërtuesit e fushave të golfit kanë gjetur mënyra se si ta përvetësojnë këtë përfitim. Tani, zakonisht ata blejnë një sipërfaqe të madhe toke rreth fushës së planifikuar të golfit përpara se ajo të ndërtohet. Kjo u jep mundësi që ta rishesin tokën me një çmim më të lartë pas përfundimit të ndërtimit të fushës së golfit dhe toka rreth saj është rritur në vlerë. Duke zgjeruar fushëveprimin e aktiviteteve të tyre për të përfshirë pasuri të paluajtshme si dhe ndërtimin e fushës së golfit, ata janë në gjendje të gjenerojnë të ardhura nga ato që ndryshe do të ishin përfitime të jashtme.

Për sa u përket kostove të jashtme, ato mund të kontrollohen me anë të rregullave të thjeshta. Për shembull, sa i përket zhurmës nga banorët pranë, pronarët e apartamenteve shpesh kanë rregulla që e ndalojnë muzikën e lartë natën dhe për këtë zbatojnë rregulla duke i dëbuar shkelësit. Sjelljet dhe traditat sociale gjithashtu mund të luajnë një rol. Nëse shokët/shoqet e tua të dhomës janë të vetëdijshëm se duke pasur televizorin ndezur kjo ju pengon në studimin tuaj, ata mund ta fikin atë nëse kanë sjellje të mirë. Më gjerësisht, me kalimin e kohës është bërë “e papranueshme në aspektin shoqëror” për kompanitë që të lëshojnë ndotje që dëmtojnë njerëzit dhe mjedisin e tyre. Ka një presion në rritje ndaj kompanive që të respektojnë normat qytetare - dhe monitorues të shoqërisë civile, si grupet e mjedisit, do të publikojnë veprimtarinë e tyre nëse ata sillen në mënyrë të papërgjegjshme.

Video:

Eksternalitetet - Patatinat

Analiza jonë tregon se të mirat publike dhe eksternalitetet mund ta nënvlerësojnë funksionimin efiçent të tregjeve. Ekonomistët përdorin termin “**dështim i tregut**”^(?) për të përshkruar situatën ku struktura ekzistuese e stimujve krijon konflikt midis interesit personal dhe shfrytëzimit maksimal të burimeve të disponueshme. Dështimi i tregut i nxit vendimmarrësit që kanë interes personal që të angazhohen më tepër në veprimtari jo-produktive, sesa në aktivitete produktive.

Dështimi i tregut krijon mundësinë që qeveria të ndërhyjë me veprimet e saj për të përmirësuar efiçencën ekonomike. Por, procesi politik është thjesht një formë alternative e organizimit ekonomik. Ne duhet të dimë më shumë rreth mënyrës së funksionimit të kësaj forme organizimi që ajo të krahasohet realisht me tregjet.⁽⁵⁴⁾ Le të shqyrtojmë këtë temë tani.

ELEMENTI 3.4

Kuptoni presionin politik

Shpërndarja përmes votimit politik është krejtësisht e ndryshme nga shpërndarja e tregut.

Mësimi i parë i ekonomiksit është pamjaftueshmëria: asgjë nuk është e mjaftueshme për të kënaqur plotësisht të gjithë ata që e duan atë. Mësimi i parë i politikës është mospërfillja e mësimit të parë të ekonomiksit.⁽⁵⁵⁾

— Tomas Souell (Thomas Sowell), Profesor i Ekonomiksit, Universiteti Stanford

Video:

Zgjedhja publike

Procesi politik është një formë alternative e organizimit ekonomik. Ai nuk është një aparat korigjues mbi të cilin mund të mbështetemi për të siguruar një zgjidhje të shëndetshme kur problemet shfaqen. Edhe kur është i kontrolluar nga zyrtarë të votuar (përkundrejt, le të themi, një regjimi autokratik), nuk ka asnjë siguri që veprimet e qeverisë do të jenë produktive. Kjo është veçanërisht e vërtetë kur qeveritë përfshihen fuqishëm në shpërndarjen e burimeve të pamjaftueshme në drejtim të sektorëve, bizneseve dhe grupeve të favorizuara të interesit. Siç e përmendëm në hyrje të Pjesës 3, analiza e zgjedhjes publike e zhvilluar gjatë gjysmës së shekullit të kaluar siguron të dhëna të konsiderueshme mbi funksionimin e vendimmarrjes politike në demokraci.

Është e qartë që politikat e favorizuara nga shumica jo gjithmonë e përmirësojnë situatën e një shoqërie. Ja një mendim eksperimental: Le të marrim në konsideratë një ekonomi të thjeshtë që ka pesë votues. Të supozojmë se tre votues janë në favor të një projekti që i jep secilit një përfitim neto prej 2€, por vendos një kosto neto prej 5€ për secilin nga dy votuesit e

tjerë. Në tërësi, projekti gjeneron kosto neto prej 10€ kundrejt përfitimeve neto që janë vetëm 6€. Ky është një projekt i dëmshëm dhe do ta përkeqësojë situatën financiare të kësaj shoqërie me pesë persona. Sidoqoftë, nëse vendoset nga shumica, atëherë projekti do të aprovohej me tre kundër dy votave. Rritja e numrit të votuesve nga pesë në 5 milionë ose 200 milionë nuk do ta ndryshojë rezultatin e përgjithshëm. Sipas këtij ilustrimi të thjeshtë, votimi prej shumicës mund të çojë qartë në miratimin e projekteve të dëmshme.

Është e dobishme që tregjet të krahasohen me shpërndarjen politike demokratike, që është forma më e madhe alternative e organizimit ekonomik. Është veçanërisht e rëndësishme të kemi parasysh katër pikat e mëposhtme.

Së pari, në një demokraci, baza për veprime qeveritare është rregulli i shumicës. Në anën tjetër, aktiviteti në treg bazohet në marrëveshje të përbashkëta dhe shkëmbime vullnetare. Në një mjedis demokratik, kur një shumicë, drejtpërdrejt ose nëpërmjet përfaqësuesve të tyre të zgjedhur, miraton një politikë, pakica është e detyruar të paguajë për të edhe kur nuk është aspak dakord. Për shembull, nëse shumica voton pro ndërtimit të një stadiumi të ri futbollit, programit të **subvencionimit**^(?) të strehimit ose shpëtimit të një kompanie automobilistike nga falimentimi, votuesit pakicë detyrohen të paguajnë taksa për mbështetjen e këtyre projekteve. Nëse përfitojnë apo jo, ata paguajnë taksa më të larta, pësojnë humbje të të ardhurave ose dëmtohen në forma të tjera.

Fuqia e taksimit dhe e rregullimit mundëson që shumica ta nënshtrojë pakicën. Nuk ekziston një pushtet i tillë nënshtrues kur burimet shpërndahen nga tregjet konkurruese. Shkëmbimet tregtare nuk ndodhin nëse të gjitha palët nuk bien dakord. Firmat private mund të vendosin një çmim të lartë, por ato nuk mund të detyrojnë askënd të blejë produktin e tyre. Në fakt, firmat private duhet të ofrojnë përfitime që e tejkalojnë çmimin e vendosur në mënyrë që të tërheqin konsumatorë.

Video:

Fuqia për të detyruar

Së dyti, votuesit kanë pak stimuj për t'u mirinformuar për kandidatët ose për çështje të

ndryshme. Një votues i vetëm nuk do të jetë pothuajse asnjëherë vendimtar për rezultatin e zgjedhjeve. Ka më shumë të ngjarë që një votues të goditet nga rrufeja gjatë rrugës për në qendrën e votimit, sesa që vota e tij të jetë vendimtare në zgjedhjet bashkiake, rajonale ose parlamentare!

Duke e ditur këtë fakt, shumica e votuesve shpenzojnë pak ose aspak kohë dhe energji për të studiuar çështjet dhe kandidatët që të jenë më të informuar për votën e tyre. Shumica thjesht vendos në bazë të informacionit të marrë nga aktivitete të tjera (televizori, bashkëveprimi me miqtë në rrjetet sociale ose diskutimet në ambientet e punës). Duke pasur parasysh këta stimuj, shumica e votuesve kanë pak ose aspak ide se çfarë qëndrimesh kanë kandidatët apo çfarë ndikimi kanë veprimet qeveritare (si subvencionet bujqësore dhe kufizimet tregtare) në ekonomi. Ekonomistët i referohen kësaj si **“efekti i paditurisë racionale”**^(?). Kjo do të thotë, votuesit janë të keqinformuar, por mungesa e informacionit është racionale, sepse vota e një individi është kaq rrallë vendimtare.

Video:

Kufizimet tregtare dhe kapitalizmi klientelist

Stimuli i dobët i votuesve për të bërë zgjedhje të informuara mirë është në kontrast të dukshëm me atë të konsumatorëve në treg. Konsumatorët në treg vendosin në mënyrë individuale se si t’i shpenzojnë paratë e tyre, dhe nëse bëjnë zgjedhje të gabuara, janë po ata që vuajnë pasojat. Ky fakt i nxit ata t’i shpenzojnë paratë e tyre me zgjuarsiri. Kur konsumatorët mendojnë të blejnë një automjet, kompjuter personal, të anëtarësohen në palestër apo të kenë mijëra sende të ngjashme, ata kanë stimuj të fortë për t’u informuar për zgjedhjet që bëjnë.

Së treti, procesi politik përgjithësisht imponon të njëjtin rezultat mbi të gjithë, ndërsa tregjet mundësojnë përfaqësim të ndryshëm. E thënë ndryshe, shpërndarja e burimeve të qeverisë rezulton në atë që njihet si “një masë për të gjithë”, ndërsa tregjet u lejojnë individëve dhe grupeve të ndryshme të “votojnë” dhe të marrin opsionet e dëshiruara. Kjo mund të ilustruhet përmes arsimit. Kur arsimit shpërndahet përmes tregut (përmes shkollave private dhe shkollimit në shtëpi), në vend që të ofrohet nga qeveria, disa prindër zgjedhin ato shkolla që

theksojnë më shumë vlerat fetare, ndërsa të tjerët zgjedhin arsimin që thekson aftësitë themelore, diversitetin kulturor ose përgatitjen profesionale. Blerësit (ose anëtarët e një grupi) që janë të gatshëm të mbulojnë kostot, janë në gjendje të zgjedhin një alternativë të preferuar arsimore, dhe ta marrin atë. Tregjet sigurojnë një sistem përfaqësimi proporcional dhe kjo bën të mundur që më shumë njerëz të marrin të mira dhe shërbime që janë konsistente me preferencat e tyre. Për më tepër, tregjet gjithashtu i shmangin konfliktet që lindin në mënyrë të pashmangshme kur shumica e imponon vullnetin e saj mbi pakica të ndryshme.

Video:

A është qeveria më e madhe se ç'duhet?

Së katërti, vendimmarrësit tregtarë dhe politikë përballen me stimuj të ndryshëm. Siç e kemi diskutuar më parë, mekanizmi i fitimit dhe humbjes së një ekonomie tregu tenton t'i drejtojë burimet te projektet produktive dhe larg atyre joproduktive. Por, procesi politik nuk ka një mekanizëm të ngjashëm ku mund të mbështetet për t'i drejtuar burimet drejt aktiviteteve produktive. Kjo është e vërtetë edhe kur kontrollohet përmes votimit. Përkundrazi, kur nuk kushtëzohen nga kufizimet kushtetuese, zyrtarët e votuar do të tentojnë të fitojnë vota duke u ofruar favore disave në kurriz të të tjerëve. Ashtu si thotë shprehja: “Nëse merrni nga Pjetri dhe i jepni Polit, zakonisht mund të llogarisni në mbështetjen e Polit”.

Në një shkallë të gjerë, procesi politik modern mund të shihet si një seri “shkëmbimesh” ndërmjet koalicioneve dhe politikanëve. Grupet e përqendruara të interesit sigurojnë vota, kontribute financiare, vende pune me pagesa të larta në të ardhmen dhe forma të tjera mbështetëse në këmbim të subvencioneve, programeve të shpenzimeve dhe favoreve rregulluese, shpesh të financuara nga taksapaguesit. Efekti i mosinformimit racional - fakti që votuesit zgjedhin të mos e kalojnë kohën e nevojshme për t'u informuar - e lehtëson këtë proces, sepse shumë gjëra mund të ndodhin në korridoret e legjislativave për të cilat votuesit nuk janë në dijeni. Si rezultat, burimet lëvizin drejt lobimeve dhe aktiviteteve të tjera favorizuese dhe larg prodhimit dhe zhvillimit të produkteve më të mira.

Video:

Stimuli dhe kapitalizmi klientelist

Siç është shpjeguar në dy elementet e mëparshme, analiza ekonomike tregon se ka raste ku tregjet do të dështojnë në shpërndarjen e burimeve në mënyrë efçente. Por kjo vlen edhe për procesin politik. E thënë ndryshe, kemi dështim të qeverisë, si dhe dështim të tregut. **Dështimi i qeverisë**^(?) është i pranishëm kur stimujt e pjesëmarrësve politikë nxisin përdorimin joproduktiv të burimeve, në vend të atij produktiv. Ashtu si dështimi i tregut, dështimi i qeverisë reflekton situatën e pranisë së një konflikti ndërmjet asaj që është më e mira për vendimmarrësit individualë dhe përfitimit të vlerës më të madhe nga burimet.

Pas liberalizimit të thellë të politikës ekonomike në Gjeorgji, hartuesit e “Revolucionit të trëndafilave” ishin të vetëdijshëm se edhe një qeveri demokratike dhe e orientuar nga liberalizmi mund të ndërmarrë veprime aspak produktive. Kështu, në vitin 2010, **Kushtetuta**^(?) përfshiu kufizime në rolin ekonomik të qeverisë. Neni 94 specifikoi cilat taksa ishin të lejueshme (shumën e taksave dhe tarifat e tyre) dhe caktoi pushtetin për të ndryshuar normat tatimore ose për të vendosur taksa të reja për njerëzit, nëpërmjet referendumit. Për më tepër, përmes ligjit organik të quajtur “Akti i Lirisë”, deficitin e buxhetit qeveritar u kufizua në më pak se 3 përqind të PBB-së dhe borxhi jo më shumë se 60 përqind të PBB-së. Megjithatë, me kalimin e kohës dhe ndryshimin e qeverive, shumica në parlament nisi ndryshime që synonin lirinë e kufizimit dhe rivendosjen e pushtetit për të vendosur taksa të reja dhe/ose për të ndryshuar normat ekzistuese. Ndërsa vazhdojmë më tej, ne do të analizojmë më hollësisht funksionin e procesit demokratiko-politik dhe do të marrim në konsideratë modifikime që mund ta sjellin në harmoni më të madhe qeverinë me rritjen ekonomike dhe prosperitetin.

Lexo:

Politika dhe tregtia e jashtme nga Duajt Li (Dwight Lee)

ELEMENTI 3.5

Miratoni rregulla për të kufizuar ndikimin e interesave të ngushta

Nëse nuk kufizohet nga rregulla kushtetuese ose të tjera të rrepta, grupet me interesa të ngushta do të përdorin procesin politiko-demokratik për të fituar favore në kurriz të taksapaguesve dhe konsumatorëve.

Zyrtarët e zgjedhur në mënyrë demokratike shpesh mund të përfitojnë duke mbështetur politika që favorizojnë grupe me interesa të ngushta në kurriz të publikut. Merrni në konsideratë një politikë që gjeneron përfitime të konsiderueshme personale për anëtarët e një grupi të mirorganizuar (për shembull, një shoqatë që përfaqëson interesa biznesi, anëtarë të një sindikate ose një grup fermerësh) në kurriz të interesave më të gjera të taksapaguesve apo konsumatorëve. Ndërsa grupi i organizuar i interesit ka më pak anëtarë sesa numri i përgjithshëm i taksapaguesve apo konsumatorëve, përfitimi personal i çdo anëtari nga legjislacioni ka mundësi të jetë i madh. Në të kundërt, ndërsa shumë taksapagues dhe konsumatorë janë dëmtuar, kostoja e vendosur për secilin është e vogël dhe burimi i koston është shpesh i vështirë të identifikohet.

Meqenëse interesi personal i anëtarëve të grupit të interesit është i madh, ata kanë një



"Honey, you'll never guess what just happened! On my way home from work, I was corrupted by several obscure but powerful special interest groups!"

"E dashur, nuk e imagjinon dot kurrë se çfarë më ndodhi! Ndërsa po kthehesha nga puna për në shtëpi, u korrptova nga disa grupe jo të njohura, por të fuqishme me interesa të ngushta!"

stimul të fuqishëm për të formuar aleanca dhe vënë në dijeni kandidatët dhe ligjvënësit se sa të interesuar janë ata mbi çështjen. Shumë anëtarë të grupeve të interesit do të vendosin se për kë do të votojnë dhe kë të mbështesin financiarisht pothuajse ekskluzivisht në bazë të qëndrimit të një politikani mbi disa çështje me rëndësi të veçantë për ta. Në të kundërt, siç ilustron efekti i mosinformimit racional, pjesa më e madhe e votuesve do të jenë përgjithësisht të painformuar dhe nuk do të interesohen shumë për çështjen e **interesave të ngushta**^(?), sepse secili prej tyre ushtron pak ndikim në mirëqenien e tyre personale.

Nëse do të ishit një politikan në kërkim të votave, çfarë do të bënit? Është e qartë se ju nuk do të kishit shumë mbështetje në fushatë duke favorizuar interesat e shumicës, kryesisht të painformuar dhe të paorganizuar. Por ju mund të merrni mbështetës të deklaruar, punonjës të fushatës dhe, më e rëndësishmja, kontribute për fushatën duke favorizuar interesa të ngushta. Në epokën e politikës së medias, politikanët janë nën presion të fortë për të mbështetur interesa të ngushta, kërkuar fonde për fushatë dhe përdorur kontributet për të projektuar një imazh pozitiv të kandidatit në televizion dhe internet. Politikanët që nuk janë të gatshëm ta luajnë këtë lojë - ata që nuk duan të përdorin buxhetin e shtetit për t'u siguruar grupeve të mirëorganizuara të interesit favore në këmbim të mbështetjes politike - janë seriozisht të pafavorizuar. Duke pasur parasysh këto stimuj, politikanët udhëhiqen nga një “dorë e padukshme” për të pasqyruar pikëpamjet e grupeve të interesave të ngushta, edhe pse kjo shpesh rezulton në politika, me ndikim tek të gjithë votuesit, që shpërdorjnë burime dhe ulin standardet tona të jetesës. Ekonomistët i referohen këtij paragjykimi të procesit politik si “**efekti i interesave të ngushta**”^(?).

Video:

Fuqia e interesave të ngushta

Fuqia e interesave të ngushta forcohet më tej nga shkëmbimi i favoreve politike dhe mbështetja qeverisëse preferenciale territoriale. **Shkëmbimi i favoreve politike**^(?) ka të bëjë me tregtimin e votave ndërmjet politikanëve për të pasur mbështetjen e nevojshme për miratimin e ligjeve të synuara. **Mbështetja qeverisëse preferenciale territoriale**^(?) ka të bëjë

me paketën e projekteve joproduktive në favor të shumë interesave në një projektligj të vetëm. Edhe shkëmbimi i favoreve politike edhe mbështetja qeverisëse preferenciale territoriale shpesh bëjnë të mundur për projektet joproduktive që përfitojnë interesa të përqendruara të marrin miratimin ligjor.

Ekspoziti 19 ilustron se si politika mbështetëse qeverisëse preferenciale territoriale dhe tregtimi i votave imponojnë efektin e interesave të ngushta që çojnë në miratimin e projekteve joproduktive. Në këtë shembull të thjeshtë, një organ ligjvënës prej pesë anëtarësh është duke shqyrtuar tre projekte: (1) një stadium sportiv në Qarkun A; (2) ndërtimin e një pylli në ambient të brendshëm në Qarkun B; dhe (3) subvencione për etanolin që gjenerojnë përfitime për fermerët e kulturës së misrit në Qarkun C. Për banorët e çdo qarku, jepet përfitimi neto ose kostoja - që do të thotë, përfitimi për banorët e qarkut minus koston tatimore që duhet të paguajnë. Shënim: Shuma e përfitimeve neto e gjeneruar nga secili projekt është negative. Për shkak se kostot totale për të gjithë votuesit i tejkalojnë përfitimet prej 20 €, secili projekt është joproduktiv.

Nëse këto projekte joproduktive do të votoheshin një nga një, secili do të humbiste me një votim 4 kundër 1, sepse vetëm një qark do të fitonte dhe katër të tjerët do të humbisnin. Megjithatë, kur projektet trajtohen si një paketë qoftë përmes shkëmbimit të favoreve politike (përfaqësuesit A, B dhe C mund të jenë dakord për të tregtuar vota) ose mbështetjes qeverisëse preferenciale territoriale (të tria programet e përfshira në një projektligj të vetëm), të gjitha mund të miratohen, pavarësisht faktit se asnjë prej tyre nuk është produktiv. Kjo mund të kuptohet duke nxjerrë në pah se përfitimi i kombinuar total neto është pozitiv për përfaqësuesit A, B dhe C. Duke pasur parasysh stimujt e paketës të votuesve për të marrë informacion, ata që janë të dëmtuar nga **mbështetja e politikave qeverisëse preferenciale territoriale**^(?) dhe politika të tjera me interesa të ngushta, vështirë se mund të jenë në dijeni të tyre. Kështu, stimujt për të mbështetur projekte me interesa të ngushta, përfshi ato që janë joproduktive, janë edhe më të fortë sesa nënkuptohet nga shembulli i thjeshtë numerik i Ekspozitit 19.

Eksponati 19: Tregtimi i votave dhe kalimi i ligjeve me efekte të ndërsjella

Përfitimet neto (+) ose kostot (-) për votuesit në qarqe me madhësi të njëjtë.

Votat e qarkut	Stadiumet sportive	Pyll i mbyllur tropikal	Subvencioni i etanolit	Totali
A	€100	-€30	-€30	€40
B	-€30	€100	-€30	€40
C	-€30	-€30	€100	€40
D	-€30	-€30	-€30	-€90
E	-€30	-€30	-€30	-€90
Totali	-€20	-€20	-€20	-€60

Shkëmbimi tregtar është veprimtari përfituese reciproke pozitive: Të dy partnerët tregtarë presin të fitojnë ose ndryshe shkëmbimi nuk do të ndodhë. Në të kundërt, “shkëmbimi politik” mund të jetë një aktivitet fitim-humbje, negativ, ku shumica fiton, por pakica humbet më shumë. Këtu, nuk ka siguri se fitimet e fituesve do të tejkalojnë humbjet e imponuara mbi të tjerët.

Tendenca e procesit të pakufizuar politik për të favorizuar grupe të mirëorganizuara ndihmon në shpjegimin e pranisë së shumë programeve që zvogëlojnë tortën ekonomike. Për shembull, le të shqyrtojmë rastin e rreth 20 000 prodhuesve amerikanë të sheqerit. Për shumë vite, çmimi i sheqerit për konsumatorët amerikanë ka qenë 50 përqind deri 100 përqind më i lartë se çmimi i sheqerit në botë për shkak të programit të mbështetjes së çmimit të qeverisë federale dhe kuotave shumë kufizuese ndaj importit të sheqerit. Si rezultat i këtyre programeve, prodhuesit e sheqerit fitojnë rreth 1,7 miliardë dollarë, ose rreth 85 000 dollarë për prodhues. Shumica e këtyre përfitimeve kanë shkuar për prodhuesit e mëdhenj, pronarët e të cilëve kanë të ardhura shumë më të larta se mesatarja kombëtare. Nga ana tjetër, konsumatorët e sheqerit paguajnë nga 2,9 deri në 3,5 miliardë dollarë, ose rreth 25 dollarë për familje, në formën e çmimeve më të larta të sheqerit.⁽⁵⁶⁾ Si rezultat, amerikanët janë në një situatë më të keqe, sepse burimet e tyre keqpërdoren në prodhimin e një produkti, për të cilin amerikanët janë të papërshtatshëm për ta prodhuar, dhe që mund të blihet me një kosto shumë

më të ulët përmes tregtisë.

Megjithatë, Kongresi vazhdon të mbështesë programin e sheqerit, dhe është e qartë përse. Duke pasur parasysh ndikimin e madh në pasurinë e tyre personale, është krejtësisht e ndjeshme për prodhuesit e sheqerit, veçanërisht për të mëdhenjtë, që të përdorin pasurinë dhe ndikimin e tyre politik për të ndihmuar politikanët që mbështesin interesat e tyre. Kjo është pikërisht ajo që ata bëjnë. Gjatë mandatit të fundit zgjedhor katërvjeçar, lobuesit e sheqerit kontribuan më shumë se 16 milionë dollarë për kandidatët dhe komisionet ligjore. Vetëm një kompani e vetme si “American Crystal Sugar” u dhuroi 221 anëtarëve të Kongresit 1,3 milionë dollarë gjatë këtij mandati zgjedhor dhe shpenzoi edhe 1,4 milion dollarë të tjera për lobimin në Kongres. Në të kundërt, do të ishte e paarsyeshme për një votues mesatar që të hetonte këtë çështje ose t’i kushtonte ndonjë rëndësi vendimit se për kë të votonte. Në fakt, shumica e votuesve nuk janë në dijeni se ky program u kushton atyre para. Kështu, politikanët fitojnë duke vazhduar të subvencionojnë industrinë e sheqerit, edhe pse kjo politikë i keqpërdor burimet dhe e zvogëlon pasurinë e kombit.

Mund të thuhet se biznesi kryesor i politikës moderne është nxjerrja e burimeve nga publiku në mënyrë që të favorizojë grupe të mirëorganizuara votimi për të krijuar një shumicë votuese. Shembujt janë të shumtë. Taksapaguesit dhe konsumatorët nga e gjithë bota i shpenzojnë të ardhurat e tyre për të mbështetur sektorë të veçantë dhe si rrjedhojë grupe me interesa të ngushta në shtetet e tyre. Në mënyrë qesharake, programi i subvencioneve shpesh nxitet në emër të barazisë, që pothuajse kurrë nuk e arrin qëllimin e vet dhe shpesh jep efekt të kundërt. Në vitin 2014, më pak se 20 përqind e subvencioneve ushqimore egjiptiane shkuan në dobi të të varfërve. Subvencionet e benzinës në shumicën e vendeve përfitohen nga klasa e mesme, ndërsa të varfrit ecin ose përdorin transportin publik. Në Indi, më pak se 0,1 përqind e subvencioneve rurale për gazin e lëngshëm shkon për shtresën më të varfër, ndërsa 52,6 përqind për më të pasurit. Në mbarë botën, më pak se 20 përqind e subvencioneve të karburanteve përfitohet nga 20 përqind e shtresës më të varfër të popullsisë.⁽⁵⁷⁾ Ndërsa secili prej këtyre programeve i ngadalëson lehtësisht ekonominë tona, së bashku ato e fryjnë deficitin buxhetor, keqpërdorin burimet dhe dukshëm e ulin standardin tonë të jetesës. Pushteti politik i interesave të ngushta shpjegon praninë e subvencioneve të drejtpërdrejta, tarifave ose kuotave për produkte të caktuara dhe të gjitha këto lloje politikash janë të motivuara politikisht nga

efekti i lobimit për interesa të ngushta, sesa nga përfitimet neto të popullsisë në përgjithësi.

Efekti i lobimit për interesa të ngushta është gjithashtu i prirë për ta ndrydhur inovacionin dhe procesin konkurrues. Bizneset më të vjetra dhe më të konsoliduara kanë dhënë më shumë kontribute politike, kanë njohuri më të mira të teknikave të lobimit dhe kanë zhvilluar një marrëdhënie më të ngushtë me figura të fuqishme politike. Në mënyrë të parashikueshme, firmat më të vjetra në përgjithësi do të kenë më shumë ndikim politik sesa firmat e reja, dhe ata do ta përdorin atë për të frenuar kundërshtarët inovatorë.

Të marrim në konsideratë përvojën e kompanisë “Uber”, që përdor teknologjinë për t’i sjellë së bashku shoferët dhe pasagjerët e transportit rrugor. Pasagjerët që janë në kërkim të transportit rrugor e prenotojnë shërbimin nëpërmjet telefonave të tyre smart dhe më pas aplikacioni “Uber” menjëherë u tregon atyre kohën e pritjes. Uber gjithashtu u mundëson pasagjerëve të kenë informacione vlerësuese për shoferët dhe anasjelltas. Teknologjia i zvogëlon kostot e transaksionit dhe procesi është disa herë më i shpejtë dhe më i lirë se shërbimi tradicional i taksive. Ndërsa Uber synon të hyjë në tregjet e qyteteve të mëdha anembanë botës, industria tradicionale e taksive e ka luftuar dhe shpesh është bërë i mundur miratimi i ligjeve që ndalojnë përdorimin e teknologjisë së aplikuar nga Uber dhe kompanive të ngjashme që kërkojnë të hyjnë në këtë treg. ⁽⁵⁸⁾ Si rezultat, fitimet nga teknologjia inovatore dhe shtrirja në vëllimin e këmbimit janë ngadalësuar.

Përvoja e Tesla-s, një prodhues makinash elektrike, është një shembull tjetër i prodhuesve ekzistues që shfrytëzojnë procesin politik për të penguar hyrjen në treg të kompanive të reja. Modeli i biznesit të Tesla-s u bazua në shitjen e makinave direkt te konsumatorët. Por një grup i mirëorganizuar interesi, koncesionarët e konsoliduar të makinave, lobuan pranë organit ligjvënës duke kërkuar që të miratojë ligje që i ndalojnë prodhuesit t’ua shesin makinat e tyre direkt konsumatorëve. Përafërsisht gjysma e shteteve i ndaluan me ligj shitjet e tilla të drejtpërdrejta. Këto ligje e bënë shumë më të vështirë për Tesla-n që të hyjë në tregun e prodhimit të makinave.

Në mënyrë interesante, zhvillimi i vetë Tesla-s e ka fillimin në favorizimin e qeverisë. Tesla mori qindra miliona dollarë nga subvencionet (grantet, kreditë e garantuara nga qeveria dhe taksat e kredituara) nga qeveria federale për të zhvilluar dhe prodhuar modelin e saj luksoz S, me një çmim prej më shumë se 100 000 dollarë. Në 2014, shteti i Nevadës i siguroi Tesla-s

një paketë subvencionesh që vlerësohej në shumën 1,3 miliardë dollarë për të ndërtuar një fabrikë prodhimi baterish pranë qytetit të Renos. Tesla nuk do të paguajë asnjë taksë për pagat apo pronën për dhjetë vjet dhe asnjë taksë shitjeje për njëzet vjet dhe do të marrë 195 milionë dollarë në “taksa të kreditueshme të transferueshme” që mund t’u shiten kompanive të tjera për të paguar faturat e shtetit të Nevadës.⁽⁵⁹⁾ Ndoshta mund të nxjerrim një mësim këtu: Bizneset klienteliste që mbijetojnë nga favorizimi i qeverisë ndonjëherë do të goditen nga bizneset e tjera klienteliste me ndikim edhe më të madh politik.

Hartuesit e Kushtetutës së Shteteve të Bashkuara ishin të vetëdijshëm për problemet që do të lindnin nga fuqia e grupeve me interesa të ngushta. Ata i quajtën grupet e interesit “fraksione” Kushtetuta u përpoq të kufizojë presionin nga fraksionet në nenin I, seksioni 8, që përcaktojnë se Kongresi duhet të vendosë vetëm taksa të njëtrajtshme për programet që nxisin mbrojtjen e përbashkët dhe mirëqenien e përgjithshme. Kjo klauzolë u hartua për të parandaluar përdorimin e të ardhurave të përgjithshme tatimore në përfitim të nëngrupeve të popullsisë. Megjithatë, ndër vite, vendimet gjyqësore dhe aktet legjislative e kanë ndryshuar kuptimin e saj. Kështu, sipas interpretimit aktual, Kushtetuta tani e ka të pamundur ta kufizojë fuqinë politike të grupeve të mirëorganizuara me interesa të ngushta.

ELEMENTI 3.6

Shmangni shpenzimet e tepërta dhe deficitet

Nëse nuk kufizohet nga rregullat kushtetuese ose rregulla të tjera të rrepta, ligjvënësit do ta rrisin deficitin buxhetor dhe do të shpenzojnë së tepërmi.

Është më se e qartë pse politikanët zgjedhin të financojnë shpenzimet buxhetore nëpërmjet borxhit. Huamarrja bën të mundur që shpenzimet e bëra të sjellin përfitime të menjëhershme politike pa u shoqëruar me kosto të menjëhershme politike.⁽⁶⁰⁾

— Xhejms Buçanan (James Buchanan), Laureati i Nobelit 1986

Kur shpenzimet qeveritare i tejkalojnë të ardhurat publike, kjo sjell deficit buxhetor. Qeveritë në përgjithësi emetojnë bono thesari me interes për të financuar deficitet e tyre buxhetore. Këto bono përbëjnë **borxhin publik**^(?). Një deficit buxhetor vjetor e rrit borxhin publik aq sa shumat e deficitit. Në të kundërt, kur të ardhurat qeveritare i tejkalojnë shpenzimet, atëherë kemi një **suficit buxhetor**^(?). Kjo i jep mundësi qeverisë që t'i paguajë zotëruesit e bonove dhe si rezultat të zvogëlojë shumën e borxhit të papaguar publik. Në thelb, borxhi publik përfaqëson efektin kumulativ të të gjitha deficiteve dhe suficiteve të mëparshme buxhetore.

Video:

A krijojnë vende pune shpenzimet publike?

Para vitit 1960, konsensusi midis ekonomistëve ishte që, ndërsa borxhet zakonisht

rriteshin gjatë luftërave, ishte përgjegjësi e qeverive që të realizonin teprica buxhetore për të shlyer ato borxhe sa më shpejt që të ishte e mundur. Ka pasur një marrëveshje të gjerë të nënkuptuar - thuhet si një rregull kushtetues - se buxheti i qeverisë duhet të jetë i balancuar.

Por e gjithë kjo u ndryshua nga Revolucioni Kejnsian. Ekonomisti anglez Xhon Mejnard Kejns (John Maynard Keynes) zhvilloi një teori që shpjegoi edhe kohëzgjatjen edhe ashpërsinë e Depresionit të Madh dhe një mekanizëm për parandalimin e ngjarjeve të tilla në të ardhmen. Gjatë viteve 1940 dhe 1950, pikëpamja Kejnsianiste pushtoi të gjithë ekonomistët dhe brenda një kohe të shkurtër mbizotëroi mendimin e udhëheqësve intelektualë dhe politikë. Sipas analizës Kejnsiane, shpenzimet qeveritare dhe deficitet buxhetore mund të përdoren për të nxitur një ekonomi më të qëndrueshme. Kejnsianët arsyetuan se në vend që të balancojë buxhetin, qeveria duhet të kalojë në deficit buxhetor gjatë periudhave të recesionit dhe të zhvendoset drejt një suficitit buxhetor në rast të shqetësimeve mbi inflacionin.

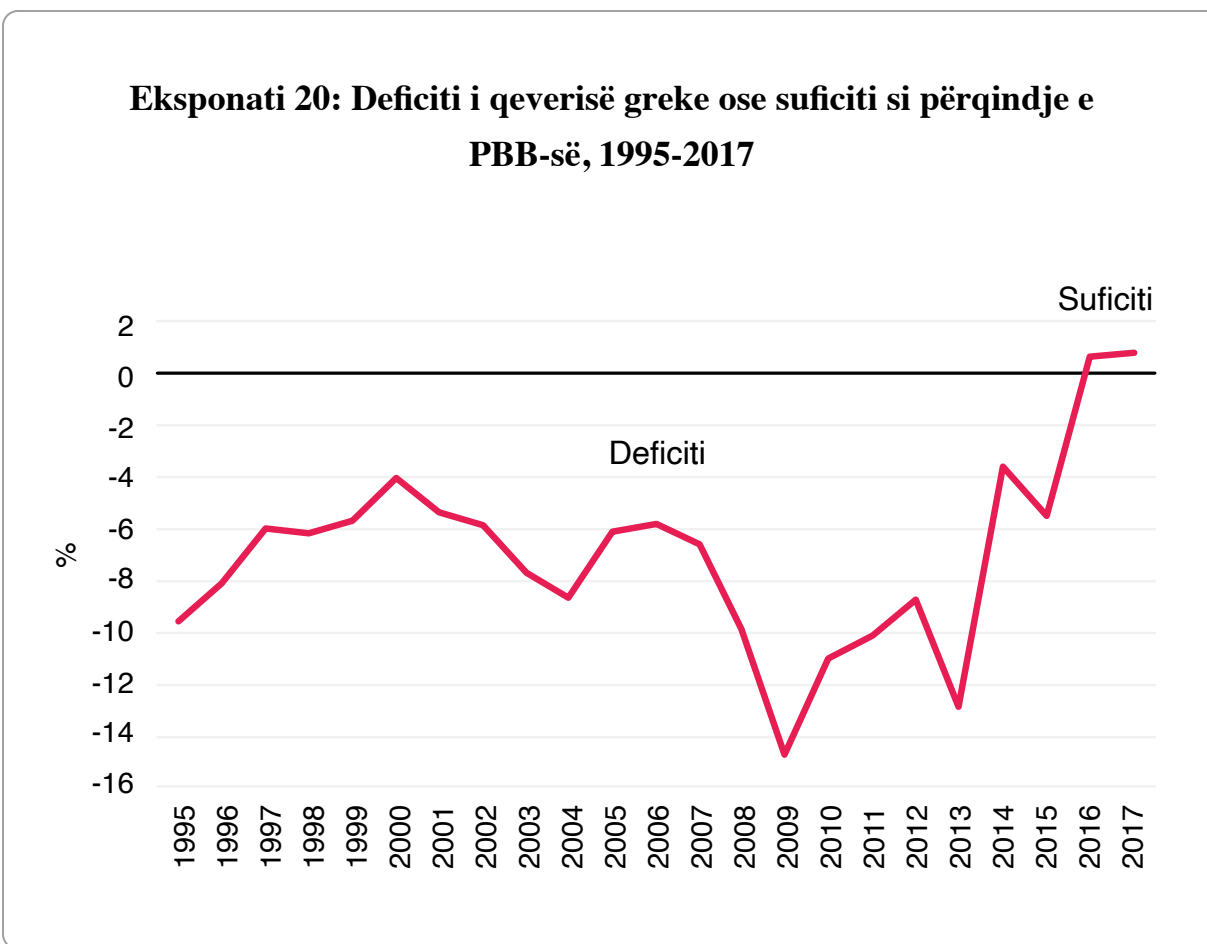
Ndërsa efektiviteti i politikës fiskale Kejnsiane është çështje polemikash, ndikimi i saj mbi buxhetin e shumë shteteve është i qartë. Të liruar nga kufizimi i **buxhetit të balancuar**^(?), politikanët shpenzuan në mënyrë të vazhdueshme më shumë sesa ishin të gatshëm të taksonin. Gjatë 22 viteve, nga 1995, qeveria greke përjetoi njëzet deficite dhe dy suficite. Eksponati tregon rrugën e deficitit të qeverisë greke të matur si përqindje e PBB-së gjatë kësaj kohe. Deficitet ishin më të mëdha gjatë recesioneve, në veçanti gjatë krizës financiare në vitet 2008-2009. Deficiti qeveritar arriti mesatarisht në rreth 6,5 përqind të PBB-së para krizës financiare dhe periudha e kontrollit të deficitit ishte jashtëzakonisht e shkurtër. Greqia arriti të kalojë në suficit vetëm në vitin 2016 dhe 2017.

Deficiti e përkeqëson edhe më shumë borxhin publik. E matur si përqindje e PBB-së, borxhi i përgjithshëm publik u rrit nga 97 përqind në 1995 në 134 përqind në 2009 dhe 183 përqind në 2015. Borxhi publik i Greqisë përbën përqindjen më të lartë të PBB-së në BE. Përveç Greqisë janë edhe katër shtete të tjera evropiane, borxhi i të cilave e tejkalon 100% të prodhimit të tyre vjetor (Belgjika, Qipro, Portugalia dhe Italia).⁽⁶¹⁾

Video:

Borxhet dhe deficitet

Tërheqja politike ndaj shpenzimeve të financuara nga huamarrja në vend të taksimit nuk është për t'u habitur. Ajo pasqyron atë që ekonomistët e quajnë **“efekti shkurtpamës”**(?): tendencën e zyrtarëve të zgjedhur politikë për të favorizuar projekte që gjenerojnë përfitime të menjëhershme dhe të dukshme në kurriz të kostove që mund të shlyhen në të ardhmen dhe janë të vështira për t'u identifikuar. Ligjvënësit nxiten të shpenzojnë para në programe që janë në dobi të votuesve të qarkut të tyre dhe grupeve me interesa të ngushta që do t'i ndihmojnë ata të rizgjidhen. Atyre nuk u pëlqen të vendosin taksa, sepse janë votuesit ata që vuajnë këto kosto të dukshme. Borxhi është një alternativë ndaj taksave aktuale; ai shtyn koston e dukshme të qeverisë për të ardhmen. Deficitet buxhetore dhe huamarrja u lejojnë politikanëve të sigurojnë për votuesit përfitime të menjëhershme pa vendosur taksa më të larta. Prandaj, deficitet janë një produkt i politikave demokratike të pakufizuara nga përkushtimi ndaj një buxheti të balancuar.



Procesi i pakufizuar politik endet në duart e grupeve të mirëorganizuara të interesit dhe i nxit politikanët që të rrisin shpenzimet për të siguruar përfitime vetëm për disa, në kurriz të shumë njerëzve. Për shembull, çdo anëtar i një legjislature ka stimuj të fortë për të luftuar me të gjitha forcat për shpenzime në dobi të votuesve të tij apo saj. Në të kundërt, një ligjvënës nuk ka shumë stimuj për të qenë një “monitorues” shpenzimesh për dy arsye. Së pari, një monitorues i tillë do të nxiste zemërimin e kolegëve ndaj tij, sepse kufizimi i shpenzimeve do ta bënte më të vështirë që ata të ofronin programe të veçanta për qarqet e tyre. Ata do të kundërpërgjigjeshin duke siguruar pak mbështetje për shpenzimet në qarkun e monitoruesit. Së dyti, dhe më e rëndësishmja, përfitimi nga shkurtimi i shpenzimeve dhe zvogëlimi i deficitit që monitoruesi po përpiqet të arrijë (për shembull, taksa më të ulëta) do të rriten në mënyrë të barabartë për votuesit në qarqe të tjera. Kështu që, edhe nëse monitorimi është i suksesshëm, votuesit në qarkun e tij ose saj, do të sigurojnë vetëm një fraksion të vogël të përfitimeve.

Mbase ilustrimi i mëposhtëm do të ndihmojë të shpjegojë se përse është kaq e vështirë për parlamentet e të gjitha vendeve të kontrollojnë shpenzimet qeveritare dhe deficitin buxhetor. Parlamenti i Ukrainës (Vekhrona Rada) ka 450 deputetë. Le të supozojmë se këta 450 individë vendosin të hanë jashtë duke ditur se pas vaktit secili do të faturohet 1/450 të koston. Askush nuk ndihet i detyruar të porosisë më pak, sepse kufizimi i tij ose saj do të ketë pak ndikim në shumën totale të faturës. Përse të mos porosisin karkaleca si antipastë, biftek, karavidhe dhe një copë të madhe çizkeku si ëmbëlsirë? Në fund të fundit, shpenzimet shtesë do të jenë vetëm disa qindarka më shumë për secilin në faturën totale. Për shembull, nëse një prej tyre porosit një artikull të shtrenjtë që e rrit faturën totale me 45 Euro, përqindja e tij në kosto do të jetë më pak se 10 cent (1/450 e 45 Euro). Çfarë leverdie! Sigurisht, ai gjithashtu duhet të paguajë më shumë për porositë ekstravagante të 449 darkuesve të tjerë. Por kjo është e vërtetë pavarësisht porosisë që ai bën. Rezultati është se të gjithë porosisin pa kursim dhe paguajnë më shumë për porositë shtesë që sigurojnë pak vlerë në raport me koston.⁽⁶²⁾

Struktura e stimujve e përshkruar këtu shpjegon pse financimi i deficitit është aq tërheqës për politikanët. Gjatë periudhës shtatëvjeçare 2008-2015, deficitin e anëtarëve të BE-së e rriti borxhin e BE-së në më shumë se 30 përqind në raport me PBB-në. Për më tepër, përfitimet që u janë premtuar të moshuarve në kuadër të programeve të mbrojtjes sociale janë shumë më të mëdha, sesa të ardhurat nga tatimi mbi pagat që sigurojnë financimin e tyre. Këto

detyrime të pafinancuara janë një formë tjetër borxhi. Mbrojtja sociale përfaqëson pjesën më të madhe të shpenzimeve të përgjithshme të qeverisë në vitin 2016 në të gjitha vendet e BE-së (me shpenzimet më të mëdha në Finlandë - me 25,6 përqind të PBB-së).⁽⁶³⁾ Ndërsa përqindja e popullsisë së punësuar zvogëlohet dhe numri i atyre në pension rritet,⁽⁶⁴⁾ shpenzimet për mbrojtjen sociale do të tejkalojnë të ardhurat për financimin e saj, duke e komplikuar më tej detyrimin e borxhit të qeverisë federale.

Çfarë do të ndodhë nëse qeveritë anëtare të BE-së nuk i mbajnë nën kontroll financat e tyre? Ndërsa borxhi i një kombi rritet çdoherë e më shumë në krahasim me madhësinë e ekonomisë së vet, kjo do të sjellë pasoja në tregjet e kreditit. Dhënia e huave për qeverinë e një vendi me normë të lartë borxhi ndaj PBB-së përbën risk. Si rezultat, qeveria me borxh të lartë do të duhet të paguajë norma më të larta interesi. Nga ana tjetër, kostot e larta të interesit do ta bëjnë edhe më të vështirë për qeverinë që të qëndrojë brenda buxhetit të saj dhe t'i mbajë taksat në nivele të arsyeshme.

Nëse borxhi vazhdon të rritet në krahasim me të ardhurat, investitorët do të ngurrojnë çdoherë e më shumë për të blerë bono thesari të lëshuara nga shteti. Në fund, kjo do të sjellë një krizë financiare - qoftë nga mospagimi i drejtpërdrejtë i qeverisë ose financimi i borxhit përmes emetimit të parasë dhe inflacionit. Në secilin rast, ndikimi mbi ekonominë do të jetë shkatërrues. Kjo ka ndodhur në shtete të tjera, si në Greqi, të cilët kanë dështuar së kontrolluari financat e qeverisë. Asnjë vend nuk është i imunizuar nga ligjet e ekonomisë.

Është jashtëzakonisht e rëndësishme për të gjitha qeveritë që të kontrollojnë shpenzimet dhe huatë e tyre në vitet në vijim. Kjo nuk ka gjasa që të ndodhë pa një ndryshim në rendin politik për ta bërë më të vështirë për politikanët që të shpenzojnë më shumë sesa janë në gjendje të taksojnë. Ka disa mënyra që kjo mund të realizohet. Mund të bëhen ndryshime në kushtetutë për t'i kërkuar qeverisë të balancojë buxhetin e vet, ashtu si në rastin e Gjeorgjisë. Ose shpenzimet e vitit aktual mund të kufizohen në nivelin e të ardhurave të vitit të kaluar. Ndërhyrjet e propozuara në kushtetutë të kësaj natyre do ta bënin më të vështirë për ligjvënësit që të shpenzojnë, vetëm nëse janë të gatshëm t'i taksojnë ose tarifojnë përdoruesit për shërbimet qeveritare.

ELEMENTI 3.7

Kufizoni subvencionet që nuk bazohen në logjikën ekonomike

Kur qeveritë përfshihen shumë në sigurimin e favoreve për disa në kurriz të të tjerëve, mungesa e efikasitetit dhe marrëdhëniet joetike zhvillohen midis zyrtarëve dhe bizneseve.

Mjetet politike (që shpesh bëhen qëllim në vetvete) shërbejnë për të marrë burime nga taksapaguesi i përgjithshëm me shkelje minimale dhe t'i shpërndajnë të ardhurat ndërmjet pretenduesve të panumërt në mënyrë të tillë që të maksimizohet mbështetja në zgjedhjet elektorale. Politika, për sa i përket mobilizimit të mbështetjes, përfaqëson artin e mashtrimit të mirëmenduar ose më saktësisht, si të mashtrosh pa u kapur.⁽⁶⁵⁾

— Xhejms R. Shlasinxher (James R. Schlesinger), Ish-Sekretar Amerikan i Mbrojtjes

Janë dy mënyra se si individët mund të krijojnë pasuri: prodhimin dhe **vjedhjes**^(?). Njerëzit mund të kenë sukses duke siguruar të mira ose shërbime me vlerë dhe duke i shkëmbyer ato me të ardhura. Kjo metodë me rezultat pozitiv për fitimin e të ardhurave ndihmon partnerët tregtarë dhe rrit pasurinë e shoqërisë. Por nganjëherë njerëzit do të përpiqen të kenë sukses përmes vjedhjes, marrjes nga të tjerët pa pëlqimin e tyre. Sigurisht, viktimat e vjedhjes do të humbasin atë që fiton grabitësi. Por, përveç kësaj, aty ku frika nga grabitja është e pranishme, viktimat e mundshme do të përdorin burime për të mbrojtur veten kundër saj. Për shembull, në një shoqëri ku vjedhja është e zakonshme, njerëzit do të investojnë më shumë në shërbime sigurie, do të kërkojnë më shumë forca policore dhe madje do t'i projektojnë shtëpitë e tyre në mënyra që të parandalojnë vjedhjet. Kostot e imponuara mbi qytetarët do të jenë më të mëdha se fitimet e siguruar nga ata që grabisin. Në dallim nga aktivitetet e këmbimit valutor me

rezultat pozitiv, grabitja është një aktivitet me rezultat negativ. Ajo jo vetëm që nuk gjeneron të ardhura shtesë, por gjithashtu konsumon burime, duke zvogëluar pasurinë e shoqërisë.

Video:

Subvenciononi ecjet qesharake

(Mund ta ndiqni të plotë në: <https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki>)

Qeveritë nxisin **zhvillimin ekonomik**^(?) kur inkurajojnë prodhimin dhe shkëmbimin, dhe dekurajojnë grabitjen. Kur ligji i mirë dhe zbatimi i tij e bëjnë të vështirë marrjen nga të tjerët nëpërmjet kimit apo përdorimit të veprimeve politike, pak burime do të bien në duart e grabitësve. Për më tepër, burimet e përdorura për t'u mbrojtur nga grabitja do të jenë gjithashtu të vogla.

Megjithatë, në botën moderne, vetë qeveritë janë kthyer në burim kryesor grabitjesh. Qeveritë shpesh marrin burime nga disa persona, me qëllim që të sigurojnë subvencione dhe favore për disa të tjerë. Ndonëse nuk është teknikisht vjedhje, sepse kryhet përmes ligjeve, ajo prapë është një aktivitet me rezultat negativ që dëmton qytetarët dhe ngadalëson rritjen ekonomike.

Në Francë, transfertat dhe subvencionet tani përbëjnë afërsisht gjysmën e shpenzimeve të përgjithshme buxhetore ⁽⁶⁶⁾. Subvencionet për Mbrojtjen Sociale përbëjnë pjesën më të madhe të transfertave (43 përqind të shpenzimeve totale të buxhetit),⁽⁶⁷⁾ por qeveria tani mbështet shumë aktivitete të tjera, përfshirë kulturën, aeroportet, firmat specifike prodhuese, energjinë diellore, karburantet fosile dhe prodhimin e të mirave bujqësore nga pulat deri te vera, etj. Ekzistojnë 250 grante dhe subvencione të ndryshme për bizneset e vogla të sapohapura në zonat rurale të Francës.

Subvencionet dhe favorizimi i qeverisë janë një rrezik për demokracinë politike dhe efikasitetin ekonomike. Ka disa arsye për këtë.

Së pari, subvencionet shtrembërojnë çmimet dhe inkurajojnë bizneset që të shpenzojnë më shumë kohë duke kërkuar favorizim nga qeveritë qendrore dhe më pak kohë në zhvillimin e produkteve më të mira dhe më ekonomike. Në mënyrë të parashikueshme, një rritje në

disponueshmërinë e favorizimit të qeverisë do të forcojë fuqinë e interesave të ngushta dhe do të nxisë mashtrimin. Për të fituar më shumë fonde qeveritare dhe përparësi në krahasim me rivalët, bizneset dhe favor-kërkuesit e tjerë do t'i lidhin interesat e tyre me objektivat e zakonshëm si rritja e punësimit, ulja e varfërisë, përmirësimi i cilësisë së mjedisit dhe zvogëlimi i varësisë nga të huajt. Edhe kur veprimet e tyre janë të motivuara nga fitimi financiar dhe nga pushteti politik, grupet e interesit do të kenë një stimul të fortë për të pretenduar se po kërkojnë të arrijnë objektiva më të gjera dhe më të përhapura, sesa në fakt është realisht.

Së dyti, subvencionet për disa firma dhe sektorë i vendosin të tjerët në situatë të pafavorshme. Disa nga firmat e pasubvencionuara do të falimentojnë ose nuk do të futen në treg, sepse nuk mund të konkurrojnë me rivalët e subvencionuar. Rezultati do të jetë devijimi i burimeve nga bizneset e varura nga konsumatorët e tregut tek ata të favorizuar nga politikanët.

Së treti, dhe ndoshta më e rëndësishmja, subvencionet dhe favorizimi do të krijojnë një marrëdhënie të pahijshme, joetike mes biznesit dhe zyrtarëve. Në këtë mënyrë “Mirëqenia e korporatave” dhe “kapitalizmi klientelist” inkurajohen dhe interesat e tatimpaguesit kompromentohen. Sa më e madhe të jetë shkalla e mirëqenies së korporatës (d.m.th. sa më të shumta janë programet e subvencionimit të qeverisë drejt biznesit), aq më e madhe do të jetë rrjedhja e burimeve në aktivitete favor-kërkuese. (Shënim: Ekonomistët shpesh e përdorin termin “favor-kërkues” për të përshkruar favorizimin e bizneseve dhe grupeve të tjera). Ndërsa politika zëvendëson tregjet, ekonomia do të karakterizohet gjithnjë e më shumë nga aktivitetet klienteliste dhe joproduktive dhe rritja ekonomike do të bjerë nën potencialin e saj.

Video:

Politikat, ekonomiksi dhe subvencionet bujqësore

Lexo:

“Prodhimi kundrejt ruajtjes së energjisë” nga Duajt Li (Dwight Lee)

Gjithnjë e më shumë, qeveritë e vendeve demokratike me të ardhura të larta përdorin taksat dhe huatë për të siguruar subvencione dhe favore të tjera për votues të caktuar në këmbim të kontributeve dhe mbështetjes politike. Në një deklaratë që i atribuohet gjerësisht skocezit Aleksandër Taitler (Alexander Tytler), ai argumenton si më poshtë:

Një demokraci nuk mund të ekzistojë si një formë e përhershme e qeverisjes. Mund të ekzistojë vetëm derisa votuesit të zbulojnë se mund të votojnë vetë me vullnet të plotë nga thesari i shtetit. Që nga ky moment, shumica gjithmonë voton për kandidatët që premtojnë përfitimet më të mëdha nga thesari i shtetit me rezultatin se një demokraci rrëzohet para një politike fiskale jo të shtrënguar...⁽⁶⁸⁾

Sapo bizneset dhe grupet e tjera të interesit të përfshihen shumë në sigurimin e mbështetjes së politikanëve në këmbim të subvencioneve dhe favorizimit, këto forca do të jenë shumë të vështira për t'u kontrolluar. Ndërsa favorizimi i qeverisë rritet dhe si përfituesit ashtu edhe politikanët varen çdoherë e më shumë nga ky fenomen, shpenzimet e transfertave do të rriten dhe burimet nuk do të shkojnë për aktivitetet prodhuese. Për më tepër, sjelljet mashtruese, marrëdhëniet joetike, madje edhe korrupsioni do të kthehen në çështje të zakonshme. Do të ketë presion mbi rritjen e taksave, deficitet buxhetore do të rriten edhe më shumë dhe ekonomia e manipuluar politikisht do të kalojë në stagnacion. Nëse nuk respektohet mbrojtja kushtetuese e të drejtave të pronësisë dhe kufizimet në shpenzimet, subvencionet dhe aktivitetet e huamarrjes së qeverisë, politikanët e zgjedhur në mënyrë demokratike do të vazhdojnë të miratojnë programe që shpërdorojnë burime dhe dëmtojnë standardin e përgjithshëm të jetesës. Siç është ilustruar edhe nga rasti i Greqisë, qeveria e së cilës u zhyt në krizën e borxhit në 2015 - kjo rrugë përfundimisht do të çojë në borxh të madh dhe kolaps ekonomik.

Video:

Favor-kërkues

ELEMENTI 3.8

Bëni kujdes nga joefiçenca, madje edhe nga subvencionet e dobishme

Përfitimi neto i përfituesve të transfertave është më i vogël dhe shpesh rrënjësisht më i vogël, sesa shuma e transfertës.

Për ata që nuk janë ekonomistë, **transfertat e të ardhurave**^(?) duken si një mënyrë efiçente për të ndihmuar përfituesit e targetuar. Por, analiza ekonomike tregon se është në fakt shumë e vështirë që të transferohen të ardhurat te një grup përfituesish në mënyrë të tillë që përmirëson mirëqenien e tyre afatgjatë. Siç ndodh shpesh në ekonomiks, efektet dytësore të paparashikuara shpjegojnë pse ky propozim është i vërtetë.⁽⁶⁹⁾

Tre faktorë kryesorë minojnë efektivitetin e transfertave të të ardhurave. Ndërkohë që procesi mund të shihet më lehtë në rastin e transfertave direkte të të ardhurave si asistenca e mirëqenies, të njëjtat lloje forcash paraqiten kur përfitimet janë subvencione bujqësore ose grante për individët ose korporatat.

Së pari, një rritje në transfertat qeveritare do të ulë në përgjithësi stimulimin e donatorit taksapagues dhe përfituesit të transfertës që të fitojë të ardhura dhe të krijojë vlerë. Shumë programe transfertash ofrojnë një lidhje negative mes madhësisë së transfertës dhe nivelit të të ardhurave të përfituesit. Me rritjen e të ardhurave të përfituesit, zvogëlohet sasia e transfertës. Kur ndodh kështu, as taksapaguesit dhe as përfituesit e transfertave nuk do të prodhojnë dhe



"You can collect for disability. I don't know about inability."

CartoonStock.com

"Ju mund të merrni para për aftësi të kufizuar. Nuk e di për mungesë aftësie."

fitojnë aq sa do të fitonin në mungesë të programit të transfertave. Me rritjen e taksave për të financuar transfertat më të mëdha, taksapaguesit kanë më pak stimuj për të bërë sakrificat e nevojshme për të prodhuar dhe fituar, dhe kanë më shumë stimuj që të investojnë për t'u mbrojtur nga taksat për të mbajtur paratë që kanë fituar. Në mënyrë të ngjashme, përfituesit do të kenë më pak stimuj që të fitojnë sepse fitimet shtesë do të rrisin të ardhurat e tyre neto me vetëm një fraksion - dhe në shumë raste vetëm një fraksion të vogël - të fitimeve të tyre. Si rezultat, rritja ekonomike do të ngadalësohet.

Për të parë efektin negativ të pothuajse çdo politike transfertash mbi përpjekjet prodhuese, konsideroni reagimin e studentëve nëse një profesor do të njoftonte në fillim të semestrit se rregullorja e notave për klasën do të rishpërndajë pikët e fituara në provime, në mënyrë që askush të mos marrë më pak se notën C. Sipas këtij plani, studentët që morën nota A duke arritur mesatarisht 90 përqind ose më shumë në provime, duhet të jepnin prej pikëve të tyre pikë të mjaftueshme për të rritur mesataren e atyre që ndryshe do të merrnin D ose F. Dhe sigurisht, edhe studentët me nota B duhet të jepnin disa prej pikëve të tyre, megjithëse jo aq shumë, për të arritur një shpërndarje më të barabartë notash.

A ka ndonjë prej jush dyshime se të paktën disa prej studentëve që do të kishin fituar A dhe B, do të studiojnë më pak kur përpjekjet e tyre shtesë të "taksohen" për t'u dhënë përfitime të tjerëve? Ngjashëm do të vepronin edhe studentët që do të kishin marrë C dhe D, duke qenë se dënimi për ushtrimin e më pak përpjekjeve do të zbutet nga transferimet e pikëve që nuk do t'u jepeshin nëse do të fitonin më shumë pikë vetë. E njëjta logjikë aplikohet edhe për ata që do të kishin marrë F, megjithëse këta gjithsesi nuk është se po studionin shumë. Është e parashikueshme që rezultati do të jetë se të gjithë në klasë do të studiojnë më pak dhe arrijtjet e përgjithshme do të ulen.

Ndikimi i taksave dhe skemave të transfertave është i ngjashëm: më pak përpjekje për punë dhe nivele të përgjithshme më të ulëta të ardhurash. Të ardhurat nuk janë si "mana nga qielli". Por, janë diçka që njerëzit prodhojnë dhe fitojnë. Individët mund të fitojnë të ardhura ndërsa u sigurojnë mallra dhe shërbime të tjerëve që janë të gatshëm të paguajnë për t'i pasur ato. Mund të mendojmë për të **ardhurat kombëtare**^(?) si një tortë ekonomike, madhësinë e së cilës e përcaktojnë veprimet e miliona njerëzve, secili duke përdorur prodhimin dhe tregtimin për të fituar një copë për vete nga kjo tortë. Është e pamundur që të rishpërndahen pjesët e

copave të tortës që ata mund të fitojnë pa zvogëluar njëkohësisht përpjekjet e punës dhe veprimet inovative që krijojnë pikë së pari tortën.

Së dyti, konkurrenca për transfertat e të ardhurave mund të dëmtojë shumicën e fitimeve afatgjata të përfituesve të synuar. Qeveritë duhet të përcaktojë një kriter për marrjen e trasfertave të të ardhurave dhe favoreve të tjera politike. Nëse nuk do të vepronin kështu, këto pagesa do të shkatërronin menjëherë buxhetin. Në përgjithësi, qeveritë kërkojnë që përfituesi i këtyre transfertave të zotërojë diçka, të bëjë diçka ose të jetë dikush. Për shembull, përfituesi i asistencës në rast papunësie duhet të jetë pa punë dhe një kompani nuk duhet të ketë më shumë se një numër të caktuar punonjësish për t'u kualifikuar për grante apo kredi për bizneset e vogla. Pasi përcaktohen kriteret, njerëzit ndryshojnë sjelljen e tyre për t'u kualifikuar për para "falas" ose favore të tjera nga qeveria. Duke bërë këtë, përfitimet e tyre neto nga transfertat bien.

Mendoni si më poshtë: supozojmë se qeveria polake ka vendosur të japë 300 zloti në të holla mes orës 9 të mëngjesit dhe 5 pasdite çdo ditë të javës, të gjithë personave që janë të gatshëm të presin në radhë te dritaret e arkave të Ministrisë së Financave. Rradhë të gjata do të shfaqeshin. Sa të gjata? Sa kohë do të jenë të gatshëm njerëzit të marrin nga argëtimet dhe koha e tyre produktive? Një person koha e të cilit vlen 30 zloti në orë, do të ishte i gatshëm të harxhonte deri në dhjetë orë për të pritur në linjë për 300 zloti në të holla. Por, mund të zgjasë më shumë se dhjetë orë nëse ka të tjerë koha e të cilëve vlen më pak, p.sh. 20 zloti ose 10 zloti në orë. Të gjithë do të kuptonin se koha e harxhuar në pritje do të konsumonte shumë nga vlera e pagesës prej 300 zloti. Nëse propozuesit mendonin se programi do të përmirësonte gjendjen e marrësve me 300 zloti, do ta kishin gabim.

Ky shembull ilustron pse përfituesit e synuar të programeve të transfertave nuk ndihmohen aq sa perceptohet në përgjithësi. Kur përfituesve u duhet të bëjnë diçka në mënyrë që të kualifikohen për një transfertë (si p.sh. të presin në radhë, të plotësojnë formularë, të llobojnë pranë zyrtarëve qeveritarë, të bëjnë një provim, të durojnë vonesa apo të kontribuojnë në fushata të caktuara politike), shpesh shumica e fitimit të tyre të mundshëm mund të humbasë, ndërsa ata kërkojnë të plotësojnë kriteret kualifikuese. Në mënyrë të ngjashme, kur përfituesit duhet të zotërojnë diçka për të marrë një subvencion (p.sh. tokë me historik prodhimi në të kaluarën të një drithi të caktuar për të përfituar subvencione bujqësore ose një

licencë për të punuar si taksi apo për t'u shitur një produkt të huajve) kërkesa do të ngrejë çmimin e asetit që nevojitet për të përfituar këtë subvencion. Çmimi më i lartë i asetit, siç janë licencat e taksive, do ta arrijë vlerën e subvencionit.

Në çdo rast, përfituesit e mundshëm do të konkurrojnë për të plotësuar kriteret derisa të shpenzojnë shumicën e vlerës së transfertës. Si rezultat, përfitimi neto i marrësit do të jetë në përgjithësi më i vogël se shuma e pagesës së transferueshme. Në fakt, përfitimi neto i marrësit marxhinal (personi që zor se sheh ndonjë përfitim që të kualifikohet për pagesën) do të jetë shumë pranë, nëse jo i barabartë, me zero.

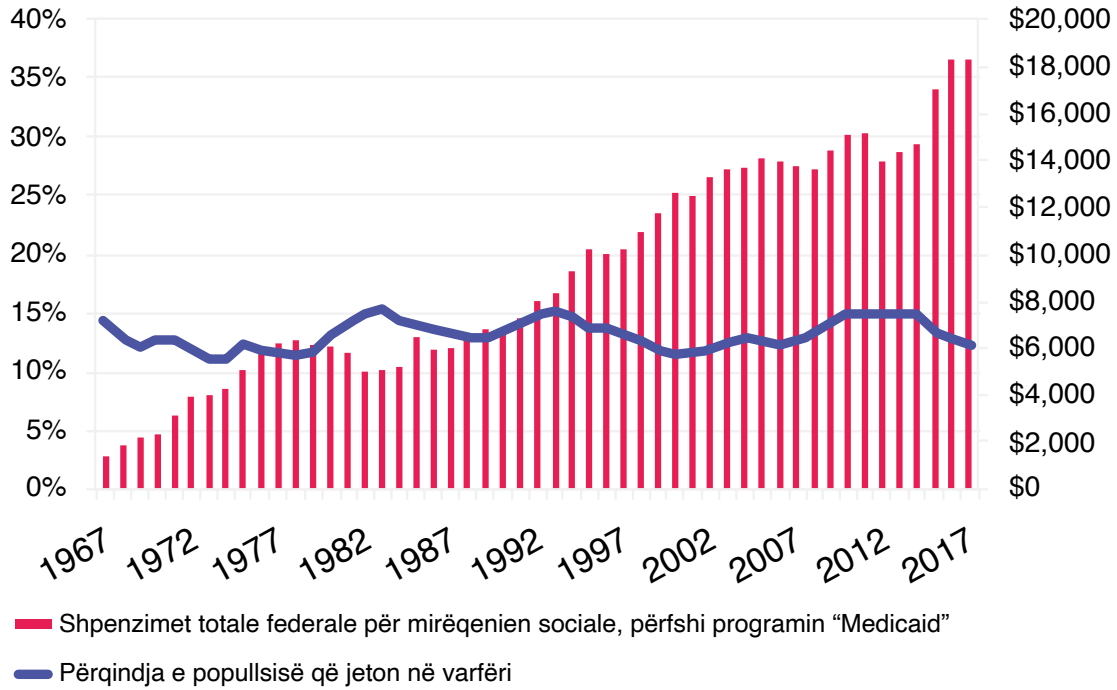
Konsideroni ndikimin e subvencioneve (granteve dhe kredive të buta) për studentët në Shtetet e Bashkuara. Këto programe ishin projektuar për ta bërë universitetin më të përballueshëm. Por subvencionet rritën gjithashtu kërkesën për universitet, që i ngriti çmimet e shkollimit. Një studim i fundit nga Federal Reserve Bank of New York vlerëson se rreth 65 përqind e rritjeve në transfertat për studentët në Shtetet e Bashkuara kaloi në formën e pagesave më të larta për arsimin. Gjithashtu, programet e subvencioneve kanë kontribuar në një mbingopje me studentë universitarë që hyjnë në tregun e punës, gjë që ka zvogëluar perspektivën e tyre të punësimit, si edhe vlerën e diplomës së fituar. Në vendet ish-komuniste në tranzicion, zgjerimi i shpejtë, i kombinuar me cilësinë e ulët dhe papërshtatshmërinë (në shumë fusha) të arsimit universitar, ka rezultuar në një problem të rëndë “mbiedukimi” ku të diplomuarit përfundojnë në punë për të cilat nuk u duhet arsimimi universitar. Shumë të diplomuar të tillë ngecin në punë që kërkojnë kualifikim të ulët, edhe vite pas përfundimit të shkollës.⁽⁷⁰⁾

Ekziston edhe një arsye e tretë për paefektshmërinë e transfertave. Programet e transfertave zvogëlojnë pasojat negative që u shkaktohen atyre që marrin vendime të pakujdesshme, duke ulur kështu motivimin e tyre për të marrë hapa që shmangin gjendjen e keqe. Për shembull, subvencionet qeveritare të primeve të sigurimit në zonat që preken nga uraganet zvogëlojnë koston personale të personave që mbrohen kundër humbjeve ekonomike si rezultat i uraganeve. Por sërish ka një kosto për shoqërinë. Duke qenë se subvencionet e bëjnë më të lirë blerjen e sigurimit nga uraganet, shumë persona ndërtojnë në zona që preken nga uraganet, gjë që sjell si rezultat më shumë dëme nga uraganet sesa do të kishte ndodhur ndryshe. Kompensimet e papunësisë ofrojnë një shembull tjetër. Përfitimet e bëjnë më pak të

kushtueshme që punonjësit e papunë të refuzojnë ofertat ekzistuese dhe të vazhdojnë të kërkojnë punë më të mirë. Prandaj, punonjësit harxhojnë më shumë kohë duke kërkuar punë, gjë që e bën normën e papunësisë më të lartë sesa do të ishte ndryshe.⁽⁷¹⁾

Për të kuptuar varfërinë dhe ndikimin e programeve qeveritare, është e rëndësishme që të bëhet dallimi mes “të qenit në varfëri”, që është një statistikë zyrtare qeveritare, dhe “të qenit i privuar”, që është një kuptim intuitiv rreth cilësisë së jetës. Shtetet e Bashkuara deklaruan “Luftë kundër varfërisë” nën presidencën e Lindon Xhonsonit në mesin e viteve 1960. Presidenti Xhonson dhe mbështetës të tjerë të programit argumentuan se varfëria mund të eliminohej nëse amerikanët do të ishin të gatshëm të transferonin pak më shumë nga të ardhurat e tyre te pjesëtarët e shoqërisë që ishin më pak me fat. Ata u treguan të gatshëm dhe programet e transfertave të të ardhurave u zgjeruan në mënyrë të konsiderueshme. Siç mund të shihet në grafikun e mëposhtëm (Ekspoziti 21), transfertat drejt të varfërve ose atyre pranë nivelit të varfërisë janë rritur ndjeshëm (nëntëfish) në dollarë realë (në vlerat e 2017) që prej viteve 1960 në Shtetet e Bashkuara. Por, norma e varfërisë, ka mbetur pothuajse konstante.⁽⁷²⁾ Ashtu si presidenti Ronald Regan (Ronald Reagan) tha dikur me zgjuarsi: “Në vitet gjashtëdhjetë, ne i shpallëm luftë varfërisë dhe varfëria fitoi”.

Ekspoziti 21: Niveli i varfërisë dhe shpenzimet për mirëqenien sociale për çdo person që jeton në varfëri



Video:

[Barazia kundrejt Sipërmarrjes](#)

Pse nuk kanë qenë më efektive programet e transfertave kundër varfërisë? Transfertat gjenerojnë tri efekte të padëshiruara dytësore që ngadalësojnë progresin kundër varfërisë.

Së pari, transfertat që lidhen me të ardhurat ulin stimujt që individët me të ardhura të ulëta të fitojnë, të ngjiten në shkallën e punësimit dhe të dalin nga varfëria. Përfitimet nga shumica e këtyre programeve zvogëlohen dhe në fund eliminohen me rritjen e fitimeve të përfituesve. Si rezultat, shumë përfitues me të ardhura të ulëta ngecin në grackën e varfërisë.

Nëse fitojnë më shumë, kombinimi i taksave të shtuara që detyrohen dhe pagesave të humbura, do të thotë se mund të mbajnë vetëm një fraksion të fitimeve shtesë. Në vitin 2018, OECD raportoiti se përfitimet e humbura si rezultat i rritjes së fitimeve ishin të barabarta me 93 përqind të pagës minimale për punonjësit në Republikën Çeke dhe 92 përqind e kësaj page në Kroaci. ⁽⁷³⁾ Në disa raste, fitimet shtesë madje zvogëluan të ardhurat neto të përfituesit. Prandaj, gracka e varfërisë ul në mënyrë të konsiderueshme stimujt për shumë përfitues me të ardhura të ulëta që të punojnë, fitojnë më shumë, fitojnë përvojë, dhe të ngjiten në shkallën e punësimit. Në masë të madhe, transfertat thjesht zëvendësojnë të ardhurat që ndryshe do të ishin fituar, dhe si rezultat, përfitimet neto të të varfërve janë të vogla, shumë më të vogla sesa sugjerojnë shpenzimet e transfertave.

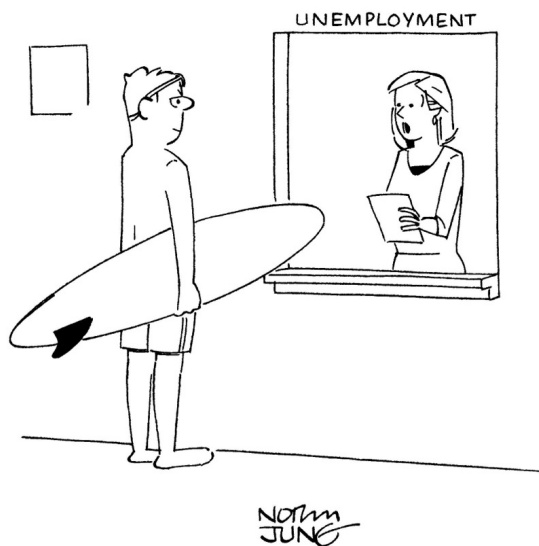
Ky nuk është informacion i ri. Duke vëzhguar Ligjet angleze “për të varfrit” në vitin 1835, Aleksis de Tokevill shkroi në “Kujtime mbi mjerimin”:

Njeriu, ashtu si të gjitha qeniet e organizuara në shoqëri, ka një pasion natyral për të ndenjur kot. Por, ka dy stimuj që ai të punojë: nevoja për të jetuar dhe dëshira për të përmirësuar gjendjen e jetesës... Çdo masë përmes së cilës themelohet një shoqatë bamirëse e ligjshme mbi baza të përhershme dhe i jep asaj një formë administrative, krijon kështu një klasë të papunë dhe dembele, që jeton në kurriz të klasës industriale dhe punëtore.⁽⁷⁴⁾

Së dyti, programet e transfertave që ulin në mënyrë të konsiderueshme ashpërsinë e varfërisë ulin gjithashtu edhe koston oportune të zgjedhjeve me rrezik (si p.sh. përdorimi i drogave, braktisja e shkollës ose e punës, lindja e fëmijëve mes adoleshenteve dhe grave të pamartuara, divorci ose braktisja e fëmijëve nga baballarët) që shpesh çojnë në varfëri. Duke qenë se shumica e njerëzve zgjedhin këto opsione me rrezik të lartë, është shumë e vështirë që të ulet norma e varfërisë. Norma e varfërisë e një familjeje me një prind është shumë më e lartë se ajo e familjeve me dy prindër. Në Republikën Çeke, për shembull, 9,7 përqind e popullatës së përgjithshme jetonte nën nivelin e varfërisë në vitin 2017, ndërsa 37 përqind e personave në familjet që kishin vetëm nënën ose babanë ishin poshtë këtij niveli. Në Bjellorusi, në vitin 2013, norma e varfërisë mes familjeve me një prind ishte 17 përqind në krahasim me 11

përçind për popullatën e përgjithshme. Një studim i vitit 2009 nga Izabel Souhill dhe Ron Haskins nga Brookings Institution konstatoi se në SHBA një person mund t'i ulë shanset e tij për të jetuar në varfëri nga 12 në 2 përçind thjesht duke bërë tri gjëra bazë: duke mbaruar shkollën e mesme (minimalisht), duke punuar me kohë të plotë, dhe duke u martuar përpara se të ketë fëmijë.⁽⁷⁵⁾ Efekti i zgjedhjeve personale në varfëri është një pikë shumë e rëndësishme që mësuesit, prindërit, kujdestarët dhe të tjerët duhet ta diskutojnë me të rinjtë, shumë prej të cilëve marrin vendime të tilla që ndryshojnë jetën. Ato duhet të konsiderohen nga votuesit dhe anëtarët e shoqërisë në përgjithësi kur miratojnë programe që ndryshojnë stimujt për sjelljen që mund të rrisë ose zvogëlojë mundësinë e vendimeve të dëmshme.

Së treti, transfertat qeveritare kundër varfërisë nxjerrin jashtë loje përpjekjet private për bamirësi. Kur njerëzit kuptojnë se qeveria siguron për të varfrit, veprimet nga familjet, kishat dhe organizatat civile bëhen më pak urgjente. Koncepti judeo-kristian i dhënies së një të dhjetës dhe detyrimi islamik për dhënien e zekatit, të dyja theksojnë detyrimet e individëve për të ndihmuar ata që janë më pak me fat. Kur vilen taksat dhe qeveria bën më shumë, është e parashikueshme që individët dhe grupet private do të bëjnë më pak. Gjithashtu, dhuruesit privatë ka më shumë të ngjarë të shikojnë natyrën e vërtetë të problemit, të sensibilizohen më shumë ndaj stilit të jetës së përfituesve dhe ta fokusojnë dhurimin e tyre te personat që bëjnë përpjekje për të ndihmuar veten. Si rezultat, përpjekjet private bamirëse kanë tendencën të jenë më efektive se ato të qeverisë dhe prandaj problemi përkeqësohet me nxjerrjen jashtë loje të përpjekjeve private. Duke kombinuar këto efekte, studimet kanë konstatuar se organizatat



"SOMEHOW, MR. WEBER, I DON'T THINK YOU'RE PUTTING A CONCERTED EFFORT INTO FINDING A JOB."

PAPUNËSIA

"Disi, Z. Weber, nuk mendoj se po bëni përpjekje të mjaftueshme për të gjetur një punë."

bamirëse private kanë dhënë një pjesë shumë më të madhe të të ardhurave të tyre për përfituesit sesa programet qeveritare, që kanë më shumë shpenzime dhe kosto administrative.⁽⁷⁶⁾

Nga këndvështrimi ekonomik, nuk është befasues rezultati i dobët i programeve të transfertave që variojnë nga mbështetjet e çmimeve të fermave deri te programet kundër varfërisë. Kur merren në konsideratë efektet dytësore, analiza ekonomike tregon se është jashtëzakonisht e vështirë që të ndihmohen përfituesit e synuar në planin afatgjatë. Në mënyrën ideale, programe të tilla do të duhej t'i ndihmojnë njerëzit që jetojnë në varfëri që të kujdesen për jetesën e tyre, pasi ata punojnë për të mos pasur më nevojë për këto transferta. Në realitet, përvoja tregon se programet e transfertave mund të përmbushin pjesën e parë të këtij misioni, por mund ta bëjnë këtë duke penguar të dytën. Si rezultat, programet e ndihmës si në botën e zhvilluar dhe atë në zhvillim kanë filluar të marrin gjithnjë e më shumë formën e “transfertave me kusht të parave”, ku ndihma ofrohet vetëm nëse përfituesi vepron sipas një sjelljeje të caktuar.

Lexo:

“Bashkëpunimi Social dhe Tregu” nga Duajt Li (Dwight Lee)

Ia vlen të hedhim një vështrim mbi disa nga vendimet më të vështira politike mbi varfërinë. Kur lexoni diskutime nga shtypi ose dëgjoni kandidatë që kandidojnë për poste publike, është e rëndësishme të kuptoni saktësisht se për çfarë janë duke folur.

1. Edhe përkufizimi i “varfërisë” është shpesh i paqartë. Kur disa njerëz flasin për varfërinë, ata kanë ndërmend “varfërinë absolute”, që do të thotë se një individ ose familje nuk ka burime të mjaftueshme për të blerë minimumin e produkteve të paracaktuara të shportës.
2. Të tjerët e përkufizojnë “varfërinë relative” sipas të ardhurave të një individi ose familjeje kur ato janë nën nivelin e përcaktuar (për shembull, kur ato janë më pak se gjysma e mesatares së të ardhurave të shoqërisë).
3. Varfëria relative është e lidhur me pabarazinë, por nuk është e njëjta gjë. Imagjinoni dy

shoqëri, ku secila përbëhet nga katër familje. Në shoqërinë e parë, të ardhurat janë 1 000 000 dollarë, 50 000 dollarë, 50 000 dollarë dhe 4000 dollarë, ndërsa në të dytën, 51 000 dollarë, 50 000 dollarë, 50 000 dollarë dhe 24 999 dollarë. Në të dyja shoqëritë, shkalla relative e varfërisë do të jetë e njëjtë, 25 përqind, por ato kanë nivele shumë të ndryshme të pabarazisë.

4. Shkalla e varfërisë llogaritet ndonjëherë pa marrë parasysh taksat (të cilat i zvogëlojnë të ardhurat) dhe transfertat (që i rrisin të ardhurat). Cili është përkufizimi që po përdoret? Në përkufizimin e parë, numri i njerëzve të varfër është shpesh dy herë më i lartë se ai i fundit.
5. Në vende dhe periudha të ndryshme, standardet se çfarë përbën një nivel minimal konsumi ndryshojnë shumë. Sot në vendet me të ardhura të larta dhe të mesme, pritshmëritë e shoqërisë për një standard jetese të arsyeshëm përfshijnë të mira dhe shërbime të paimagjinueshme për brezat e mëparshëm (mendoni për telefonat celularë ose televizorët).
6. Dhe së fundi, është e rëndësishme të bëhet dallimi midis varfërisë gjatë një periudhe të caktuar dhe varfërisë gjatë një jete. Të kesh të ardhura të ulëta si student nuk është njësoj si të jesh i varfër me vite.

ELEMENTI 3.9

Planifikimi qendror nuk ka funksionuar kurrë

Ekonomia është mjaft komplekse për t'u planifikuar në nivel qendror dhe përpjekjet për planifikim do të prodhojnë joefiçencë.

Njeriu i sistemit është i prirë të jetë shumë i urtë në vetë mendjemadhësinë e tij. Ai duket se imagjinoi që mund të organizojë anëtarë të ndryshëm të një shoqërie të madhe po aq lehtë sa dora lëviz gurët në një lojë shahu; ai nuk merr parasysh se gurët në tabelën e shahut nuk kanë parim tjetër lëvizës, përveç atij që lëvizet nga dora; por që, në tabelën e madhe të shahut të shoqërisë njerëzore, çdo “gurë” i vetëm ka një parim vetlëvizës edhe pse ndryshe nga ajo që organi ligjvënës mund të zgjedhë për t'i bërë përshtypje. Nëse këto dy parime përputhen dhe veprojnë në të njëjtin drejtim, loja e shoqërisë njerëzore do të vazhdojë në mënyrë të lehtë dhe në harmoni dhe ka shumë gjasa të jetë e lumtur dhe e suksesshme. Nëse ato janë të kundërta apo të ndryshme, loja do të zhvillohet si mos më keq dhe shoqëria duhet të jetë gjithmonë në shkallën më të lartë të çrregullimit.⁽⁷⁷⁾

— Adam Smith (1759), Teoria e ndjenjave morale

Siç e kemi diskutuar më parë, qeveritë shpesh mund të koordinojnë sigurimin e të mirave publike - një kategori e vogël të mirash për të cilat është e vështirë të kufizosh konsumin ndaj konsumatorëve - më mirë se tregjet. Shumë njerëz gjithashtu besuan se zyrtarët qeveritarë mund t'i menaxhojnë të gjitha, ose një pjesë të mirë, të ekonomisë më mirë sesa tregjet. Që prej revolucionit bolshevik në vitin 1917, përkrahës të shumtë të planifikimit qendror

pretenduan se popullsia e përgjithshme do të ishte më mirë financiarisht nëse zyrtarët qeveritarë do të përdornin taksat, subvencionet, mandatet, direktivat dhe rregulloret për të planifikuar dhe menaxhuar në mënyrë qendrore sektorët kryesorë të ekonomisë. Nën planifikimin qendror, forcat e tregut që diskutuam më lart janë zëvendësuar nga diktati i qeverisë që përfshijnë komandimin dhe kontrollin e drejtpërdrejtë, ashtu si nën sistemin e vjetër sovjetik. Në një farë mase, një kontroll i tillë qeveritar mund të ndodhë në çdo shoqëri ku zyrtarët politikanë të zgjedhur zëvendësojnë vendimet e tyre me ato të konsumatorëve, investitorëve dhe sipërmarrësve të drejtuar nga forcat e tregut.

Është e lehtë të shihet pse planifikimi qendror ka një kërkesë të veçantë për fillestarin. Sigurisht që është e arsyeshme të planifikojmë. A nuk kanë zyrtarët e zgjedhur dhe ekspertët e qeverisë më shumë mundësi të përfaqësojnë “mirëqenien e përgjithshme” të njerëzve, sesa sipërmarrësit e biznesit? A nuk do të jenë zyrtarët qeveritarë “më pak lakmitarë” se bizneset private? Njerëzit që nuk kuptojnë ekonominë e zgjedhjes publike dhe funksionimin e procesit politik shpesh i shohin si bindëse argumentet në favor të planifikimit qendror. Megjithatë, ekonomiksi tregon se planifikimi qendror nuk do të jetë eficient. Janë pesë arsye kryesore për ta argumentuar këtë.

Së pari, planifikimi qendror thjesht zëvendëson politikën për vendime tregtare. Planifikuesit qendrorë të botës reale (dhe ligjvënësit që i drejtojnë ato) nuk janë grup shenjtorësh të vetëdijsëm. Në mënyrë të pashmangshme, subvencionet dhe fondet e investimeve të alokuara nga planifikuesit do të ndikohen nga faktori politik. Mendoni se si funksionon ky proces edhe kur vendimet merren në mënyrë demokratike.

Shpenzimet do të duhet të miratohen nga organi ligjvënës. Interesat e bizneseve dhe sindikatave të ndryshme do të llojnë në favor të fondeve të investimeve dhe subvencioneve. Ligjvënësit do të jenë veçanërisht të ndjeshëm ndaj atyre që janë në gjendje të japin kontribute në fushatë ose të sigurojnë votues të rëndësishëm. Në mënyrë të parashikueshme, procesi politik do të favorizojë firmat e vjetra që kanë më shumë përvojë në lobim dhe pushtet politik edhe nëse janë ekonomikisht të dobëta, në krahasim me firmat më të reja të orientuara drejt zhvillimit. Përveç kësaj, kryetarët e komisioneve kryesore legjislativë shpesh do të bllokojnë programe të ndryshme me përjashtim të rasteve kur ligjvënësit e tjerë janë dakord të mbështesin projekte të dobishme për zgjedhësit e tyre dhe grupet e preferuara të interesit

(projektet “preferenciale territoriale”). Duke pasur parasysh këtë strukturë të stimujve, vetëm një idealist naiv do të shpresonte që ky proces i politizuar të sillte më pak humbje, më shumë pasuri dhe një alokim më të mirë të fondeve të investimeve, sesa tregjet. Nuk janë vetëm menaxherët që u mungojnë stimujt për të arritur nivele më të larta të efikasitetit. Punonjësit që kanë një punë të garantuar dhe paguhen njësoj, pavarësisht se sa shumë punojnë, janë të stimuluar për të minimizuar përpjekjet e tyre. Realiteti sovjetik përmbledhet në thënien e vjetër: “Ata bëjnë sikur na paguajnë; ne bëjmë sikur punojmë”. (Një frazë tjetër sovjetike mjaft e përdorur ishte: “Ai që nuk vjedh nga shteti, vjedh nga familja e tij”).

Së dyti, stimujt e **sipërmarrjeve shtetërore**^(?) dhe agjencive për t’i mbajtur kostot të ulëta, për të qenë novatore dhe për t’i ofruar të mirat në mënyrë efikente janë të dobët. Ndryshe nga sektori privat, drejtorët dhe menaxherët e sipërmarrjeve publike kanë pak për të fituar nga eficientia e përmirësuar dhe kostot më të ulëta. Në vend që t’u shërbejnë klientëve që të themelojnë agjencitë e tyre, ata mbështeten nga një buxhet i qeverisë. Në mënyrë të parashikueshme, ata do të jenë të motivuar të rrisin pas një buxheti më të madh. Një buxhet më i madh do t’u sigurojë fonde për zhvillim më të madh, rritje të pagave, shpenzime shtesë për klientët dhe faktorë të tjerë që do ta bëjnë jetën më të rehatshme për menaxherët. Menaxherët e sipërmarrjeve dhe agjencive qeveritare, pothuajse pa përjashtim, do të përpiqen t’i bindin planifikuesit se aktivitetet e tyre po prodhojnë të mira ose shërbime që janë jashtëzakonisht të vlefshme për publikun e gjerë dhe nëse u jepen më shumë fonde, ata do të bëjnë gjëra edhe më të mrekullueshme për shoqërinë. Për më tepër, ata do të arsyetojnë, se nëse financimi nuk është gati, njerëzit do të vuajnë dhe pasojat mund të jenë shkatërrimtare.

Shpeshherë do të jetë e vështirë që ligjvënësit dhe planifikuesit e tjerë qendrorë të vlerësojnë këto pretendime, jo vetëm sepse do të ketë mijëra pretendime të tilla, por gjithashtu edhe sepse asgjë nuk mund të krahasohet me fitimin e sektorit privat që planifikuesit mund ta përdorin për të matur performancën e menaxherëve të sipërmarrjeve. Në sektorin privat, **falimentimi**^(?) përfundimisht i largon prodhuesit joeficientë, por në sektorin publik nuk ekziston një mekanizëm paralel për përfundimin e programeve të pasuksesshme. Në fakt, performanca e dobët dhe dështimi për të arritur objektivat shpesh përdoret si një argument në favor të rritjes së financimit qendror. Për shembull, Departamenti i Policisë do të përdorë një normë në rritje të krimit për të argumentuar në favor të financimit shtesë për zbatimin e ligjit.

Në të njëjtën mënyrë, nëse rezultatet e arritjeve të studentëve janë në rënie, administratorët e shkollave publike do ta përdorin këtë dështim si argument për më shumë fonde. Duke pasur parasysh stimulin e fortë të menaxherëve të sipërmarrjeve shtetërore për të shtuar buxhetet e tyre dhe stimulin e dobët për të vepruar në mënyrë efçente, sipërmarrjet shtetërore mund të shpresojnë të kenë kosto më të larta për njësi krahasuar me firmat private.

Së treti, ekziston çdo arsye për të besuar se investitorët që rrezikojnë paratë e tyre do të bëjnë zgjedhje më të mira investimi, sesa planifikuesit qendrorë që shpenzojnë paratë e taksapaguesve. Mbani mend, një investitor që do të përfitojë duhet të zbulojë dhe të investojë në një projekt që rrit vlerën e burimeve. Investitori që gabon - domethënë, projekti i të cilit rezulton me humbje - do të vuajë pasojat direkte. Në të kundërt, suksesi apo dështimi i projekteve qeveritare rrallë ushtrojnë ndikim të madh në pasurinë personale të planifikuesve qendrorë. Edhe nëse një projekt është produktiv, përfitimi personal i planifikuesit ka mundësi të jetë modest. Në të njëjtën mënyrë, nëse projekti nuk është i suksesshëm - nëse zvogëlon vlerën e burimeve - ky dështim do të ketë pak ndikim negativ në të ardhurat e planifikuesve. Ata madje mund të jenë në gjendje të përfitojnë nga projektet e pasuksesshme që kanalizojnë subvencione dhe përfitime të tjera ndaj grupeve të fuqishme politike që pastaj do t'i japin agjencisë apo sipërmarrjes së tyre mbështetje politike. Duke pasur parasysh këtë strukturë stimuluese, nuk ka asnjë arsye për të besuar se planifikuesit qendrorë do të kenë më shumë gjasa sesa investitorët privatë për të zbuluar dhe për të vepruar në projekte që rrisin pasurinë e shoqërisë.

Së katërti, efçenca e shpenzimeve qeveritare do të nënvlerësohet gjithashtu, sepse buxheti i një qeverie të pakufizuar është si një burim i të mirave të përbashkëta. Siç e pamë në Pjesën 2, Elementi 1, prona private siguron një motivim të fortë për të marrë në konsideratë efektet e ardhshme të vendimeve aktuale. Por, kur paratë dhe burimet janë në pronësi të përbashkët, ka pak motivim për të marrë në konsideratë të ardhmen. Për shembull, peshqit në oqean janë në pronësi të përbashkët derisa dikush i kap dhe si rezultat, shumë specie janë në prag të zhdukjes për shkak të peshkimit të tepërt. Të gjithë peshkatarët do të ishin më mirë financiarisht, nëse peshqit nuk do të peshkoheshin me ritme të shpejta, që mundësitë të ishin më të mëdha për shtimin e tyre. Por, për shkak të pronësisë së përbashkët, secili peshkatar e di që peshku që ai nuk e kap sot do të kapet nga dikush tjetër nesër. Kështu, ka pak stimul që

dikush të zvogëlojë peshkimin, në mënyrë që të ketë më shumë peshq në të ardhmen.

Në të njëjtën mënyrë, kur grupet e interesit janë duke “peshkuar” për shpenzimet qeveritare (që do të thotë duke lobuar pranë planifikuesve politikë), ata kanë pak stimuj të marrin në konsideratë pasojat e pafavorshme të taksave më të larta dhe huasë shtesë për prodhimet e ardhshme. Përkrahësit e çdo projekti shpenzues mund të pranojnë se prodhimi i ardhshëm do të ishte më i madh nëse taksat do të ishin më të ulëta dhe investimet private do të ishin më të larta. Por ata gjithashtu do të pranojnë se nëse nuk përfitojnë më shumë nga buxheti i qeverisë, një grup tjetër me interesa do ta bëjë këtë. Duke pasur parasysh këta stimuj, projektet joefiçente të shpenzimeve dhe deficitet e vazhdueshme buxhetore janë një rezultat i pritshëm. Shih diskutimin në Pjesën 3, Elementi 6, mbi problemin e deficiteve kronike të buxhetit të qeverisë.

Së pesti, nuk ka asnjë mënyrë që planifikuesit qendrorë të sigurojnë informacion të mjaftueshëm për të krijuar, mbajtur dhe përditësuar vazhdimisht një plan të arsyeshëm. Ne jetojmë në një botë me ndryshime dramatike. Progresi teknologjik, produktet e reja, trazirat politike, ndryshimi i kërkesës dhe i kushteve të motit po e ndryshojnë vazhdimisht pamjaftueshmërinë relative të të mirave dhe burimeve. Asnjë autoritet qendror nuk do të jetë në gjendje t’u përmbahet këtyre ndryshimeve, t’i vlerësojë ato politikisht dhe t’u sigurojë menaxherëve të sipërmarrjeve udhëzime delikate.

Video:

Rinkonomiks (Rendi spontan)

Tregjet janë të ndryshme. Çmimet e tregut regjistrojnë dhe paraqesin gjerësisht informacione të fragmentuara. Informacioni mbi çmimet po përshtatet vazhdimisht për të pasqyruar ndryshimet e vazhdueshme që po ndodhin në ekonomi. Çmimet pasqyrojnë këtë informacion të shpërndarë gjerësisht dhe u dërgojnë sinjale bizneseve dhe furnitorëve të burimeve. Këto sinjale të çmimeve u ofrojnë bizneseve dhe pronarëve të burimeve informacione dhe stimuj - të domosdoshëm për të koordinuar veprimet e tyre dhe për t’i sjellë ato në harmoni me kushtet e reja. Dështimi për t’i interpretuar në mënyrën e duhur sinjalet e

çmimeve të tregut dhe për t'iu përgjigjur në mënyrë të përshtatshme do t'u shkaktojë humbje bizneseve ose individëve.

Është pikërisht informacioni i komunikuar përmes çmimeve të tregut që informon investitorët, firmat dhe punëtorët se ku paratë dhe përpjekjet e tyre krijojnë vlerën më të madhe për të tjerët. Pa çmime të tregut për prodhimet e tyre, agjencitë qeveritare marrin vendime pa ndonjë masë të tillë paralele që do t'u tregonte nëse ato janë duke krijuar apo jo vlera neto pozitive ose janë duke shpërdoruar burimet.

Laureati i Nobelit Frederik Hajek (Friedrich Hayek) i përmbloodhi ndërlikimet e problemit të informacionit që hasin planifikuesit qendror në këtë mënyrë:

Nëse njeriu nuk shkakton më shumë dëme sesa të mira në përpjekjet e tij për të përmirësuar rendin shoqëror, ai do të duhet të mësojë se në këtë, ashtu si në të gjitha fushat e tjera ku mbizotëron kompleksiteti thelbësor i një lloji të organizuar, ai nuk mund të sigurojë njohuri të plotë për të dominuar ngjarje të mundshme. Prandaj, ai do të duhet të përdorë ato njohuri që mund të sigurojë, jo të modelojë rezultatet, ashtu si mjeshtri gdhend veprën e tij, por më tepër të kultivojë zhvillimin duke siguruar mjedisin e përshtatshëm, ashtu si kopshtari kujdeset për lulet e tij.⁽⁷⁸⁾

Me fjalë të tjera, ekonomia është tepër komplekse për t'u menaxhuar në nivel mikro. Së dyti, ashtu siç theksohet në Pjesën 2, strategjia më e mirë për arritjen e zhvillimit dhe prosperitetit është krijimi i institucioneve dhe politikave afatgjata që do të krijojnë një mjedis ku individët që ndjekin interesin e tyre vetjak do të ndërmarrin aktivitete prodhuese dhe pasuruese.

Video:

Ekonomiksi i filmit LEGO

Disa vite më parë u besua gjerësisht se planifikimi i qeverisë dhe **politika industriale**^(?)

siguruan çelësat për zhvillimin ekonomik. Ekonomistët Pol Samuelsën (Paul Samuelson) dhe Lestër Thërou (Lester Thurow) ishin midis përkrahësve kryesorë të kësaj pikëpamjeje, e cila dominonte mediat popullore dhe qarqet intelektuale gjatë viteve 1970 dhe 1980. Ata argumentuan se ekonomitë e tregut u përballën me një dilemë: atyre ose do t'u duhej të orientoheshin drejt planifikimit qendror ose të vuanin pasojat e zhvillimit të ngadalshëm dhe rënies ekonomike. Rënia e sistemit sovjetik dhe ecuria e dobët e ekonomisë japoneze e kanë gërryer në masë të madhe popullaritetin e kësaj pikëpamjeje. Megjithatë, shumë njerëz besojnë ende se qeveria mund të drejtojë sektorë të ndryshëm të ekonomisë, siç janë kujdesi shëndetësor dhe arsimi. Megjithatë, duke pasur parasysh stimujt dhe problemet e informacionit që shoqërojnë planifikimin qendror, kjo nuk ka të ngjarë të ndodhë.

Më shumë se dy shekuj e gjysmë më parë, Adam Smith parashtrroi arsyet e dështimit të planifikimit qendror, përfshirë ato që lindin nga përpjekjet për të planifikuar sektorë të caktuar (shih citatin në fillim të këtij elementi). Për fat të keq për planifikuesit qendrorë, individët kanë mendjen e tyre, atë që Smith e quan “parim i lëvizjes”. Kur individët përballen me stimuj personalë që i nxisin ata të veprojnë në mënyra që bien ndesh me planin qendror, atëherë lindin probleme. Kur qeveritë veprojnë përtej funksionit mbrojtës dhe fillojnë të subvencionojnë aktivitete të ndryshme, të drejtojnë sipërmarrje, sektorë të ndryshëm dhe në rastin më ekstrem, të planifikojnë në nivelin qendror të gjithë ekonominë, gjithmonë do të lindin konfliktet e brendshme dhe standardet e jetesës do të bien nën potencialin e tyre.

Të dhënat e planifikimit qendror në vende të ndryshme e ilustrojnë këtë pikë.

Ajo është e mbushur me konflikte dhe mospërputhje të brendshme:

- Qeveria Federale e Shteteve të Bashkuara i paguan disa fermerë për të mos kultivuar drithëra dhe në të njëjtën kohë u siguron të tjerëve projekte të subvencionuara të vaditjes, në mënyrë që të kultivojnë më shumë pikërisht të njëjtin produkt. Subvencione të ngjashme të Bashkimit Evropian sollën **tepricë**^(?) të prodhimit të shumë produkteve bujqësore, gjë që ka nxitur shprehjen popullore “një mal me gjalpë”.
- Programet qeveritare të Shteteve të Bashkuara për fermerët e bulmetit bëjnë që çmimi i qumështit të jetë i lartë, ndërsa qeveria subvencionon programin e drekës nëpër shkolla për ta bërë qumështin me çmim të shtrenjtë më të përballueshëm.

- Programi i subvencionimit të ushqimit në Indi përpiket të jetë në dobi të konsumatorëve dhe prodhuesve. Si rezultat, India ka arritur sukses të jashtëzakonshëm të racionimit të grurit për konsumatorët me çmime artificiale të ulëta, ndërsa njëkohësisht oferta është e tepërt, sepse fermerët paguhen me çmime të larta. (Fermerët gjithashtu subvencionohen përmes inputeve bujqësore - energjisë elektrike, ujit dhe plehrave kimikë - në dëm të mjedisit). Qeveria ka blerë rezerva të mëdha të orizit dhe grurit të prishur, ndërkohë që sasia e kufizuar në dispozicion për konsumatorët përcaktohet në mënyra që janë të korruptuara dhe në kundërshtim me qëllimin e deklaruar për të ndihmuar të varfrit.⁽⁷⁹⁾
- Në të gjithë botën, shtetet shpenzojnë 30 miliardë dollarë në vit për subvencionimin e peshkimit, 60 përqind e të cilave stimulon në mënyrë të drejtpërdrejtë një praktikë të paqëndrueshme dhe shkatërruese. Në vitin 2012, shtrembërimi i tregut për pasojë rezultoi me një kosto prej 83 miliardë dollarësh për ekonominë globale.⁽⁸⁰⁾
- Në vitin 2015 dhe 2016, qeveritë e G7-s, ndanë çdo vit të paktën 81 miliardë dollarë si përkrahje fiskale dhe 20 miliardë dollarë të tjerë në financa publike për prodhimin dhe përdorimin e naftës, gazit dhe qymyrit, ndërsa njëkohësisht subvencionojnë në shkallë të gjerë prodhimin e energjisë diellore dhe atë me erë. Në vitin 2019, Mbretëria e Bashkuar pritej të shpenzonte 12 miliardë dollarë në mbështetje të karburanteve fosile, dhe 8,3 miliardë dollarë të tjerë në mbështetje të sektorit konkurrues të energjisë së rinovueshme.
- Le t'i kthehemi rastit të Indisë. Plani Gjithëpërfshirës i Veprimit kundër ndotjes i përgatitur nga Autoriteti i Kontrollit të Ndotjes së Mjedisit (EPCA), thotë se përdorimi i gazit natyror të ngjeshur (CNG) nuk duhet të inkurajohet sepse “është burimi kryesor i emetimeve të oksidit të azotit dhe ai gjithashtu rrit sasinë e grimcave të ngurta (PM1) në ajër”. Ky pozicion bie në kundërshtim të drejtpërdrejtë me Planin e Veprimit (2015) prej 42 pikash të hartuar nga Bordi Qendror i Kontrollit të Ndotjes për qytetin e Delhit, që kërkonte nga qyteti informacione se si do ta fillonte kalimin në transport publik, duke përdorur gaz natyror të ngjeshur (CNG), sa më shpejt të ishte e mundur.

Në përgjithësi, politikat konfliktuale lindin si rezultat i tensioneve thelbësore midis një

sistemi të rregullimit të tregut, që ka për qëllim të vendosë përgjegjësinë për ekonominë te qytetarët dhe produktiviteti, nga njëra anë, dhe një sistemi të manipulimit qeveritar të ekonomisë që ka për qëllim t'i sjellë përfitime sektorëve dhe firmave të favorizuara politikisht, nga ana tjetër.

Analiza ekonomike tregon se përdorimi i gjerë i planifikimit qendror do të shoqërohet me joefiçencë ekonomike dhe klientelizëm. Kur zyrtarët qeveritarë vendosin mbi atë që është blerë dhe shitur, ose çmimet e atyre artikujve, gjëja e parë që do të blihet dhe shitet do të jenë votat e zyrtarëve të zgjedhur. Kur sipërmarrjet marrin më shumë fonde nga qeveritë dhe më pak nga konsumatorët, ata do të shpenzojnë më shumë kohë duke u përpjekur të ndikojnë politikanët dhe më pak kohë duke u përpjekur të zvogëlojnë shpenzimet dhe të kënaqin klientët. Në mënyrë të parashikueshme, zëvendësimi i politikës me tregjet do të rezultojë në regres ekonomik dhe, sipas fjalëve të ekonomistit të lindur në Ukrainë Ludvig Von Mises (Ludwig Von Mises), “Të këqijat më të mëdha që njerëzimi ka pësuar ndonjëherë kanë ardhur si pasojë e qeverive të këqija”.⁽⁸¹⁾

ELEMENTI 3.10

Konkurrenca dhe ankorimet e jashtme janë thelbësore

Konkurrenca është po aq e rëndësishme në qeveri sa edhe në tregje.

Konkurrenca është një forcë disiplinore. Në treg, bizneset duhet të konkurrojnë për besnikërinë e klientëve. Kur firmat u shërbejnë klientëve keq, ato në përgjithësi humbasin ndaj rivalëve që japin një ofertë më të mirë. Konkurrenca u jep konsumatorëve mbrojtje kundër çmimeve të larta, mallit me cilësi të dobët, shërbimit të dobët dhe/ose sjelljes së keqe. Pothuajse të gjithë e kuptojnë këtë pikë në lidhje me sektorin privat. Fatkeqësisht, rëndësia e konkurrencës në sektorin publik shpesh nënvlerësohet.

Siç diskutuam në elementin e mëparshëm, struktura e stimujve me të cilën përballen agjencitë dhe sipërmarrjet shtetërore nuk është shumë e favorshme për një përdorim eficient. Nuk ka asgjë të krahasueshme me fitimet dhe humbjet për

të ndihmuar qytetarët në vlerësimin e performancës së agjencive dhe sipërmarrjeve të sektorit publik. Si rezultat, menaxherët e firmave qeveritare shpesh mund ta nënvlerësojnë mungesën e efikasitetit ekonomik. Stimujt për të kontrolluar shpenzimet janë të pakët. Nëse një agjenci nuk e shpenzon buxhetin e caktuar të këtij viti, dobësohen shanset që të ketë buxhet më të madh



KIM JONG UN FITON ZGJEDHJET NË KORENË E VERIUT ME 100% TË VOTAVE

“ZGJEDHJET ELEKTORALE”

vitin e ardhshëm. Agjencitë zakonisht shpenzojnë pa kriter në fund të periudhës buxhetore nëse nuk janë shpenzuar kuotat e duhura.

Duke parë strukturën e stimujve brenda sektorit publik, është shumë e rëndësishme që qeveria të përballet me konkurrencën sa herë që është praktike. Nëse do të merrnim maksimumin nga burimet e disponueshme, firmat private duhet të lejohen të konkurrojnë në fushë të barabartë loje me agjencitë dhe ndërmarrjet qeveritare. Për shembull, kur qeveritë operojnë në fushën e mirëmbajtjes së automjeteve, shtypshkronjave, shërbimeve të ushqimit, shërbimeve të grumbullimit të mbeturinave, departamentet e mirëmbajtjes së rrugëve, shkollave dhe agjencive të ngjashme, firmave private mund t'u jepet me lehtësi një mundësi e barabartë për të konkurruar me ndërmarrjet publike, veçanërisht nëse ushtrohet kujdes për të shmangur favorizimin politik apo edhe ryshfetin. Konkurrenca mund të përmirësojë performancën, të ulë kostot dhe të stimulojë sjelljen inovative në qeveri, si edhe në sektorin privat.

Konkurrenca mes njësive të decentralizuara të qeverisë - shtetet në SHBA ose Gjermani, rajonet ose oblastet në vende të tjera dhe qeveritë lokale (bashkitë) - mund të ndihmojnë gjithashtu në mbrojtjen e qytetarëve nga shfrytëzimi qeveritar. Qeveria nuk mund të jetë shtypëse kur qytetarët mund të zgjedhin me lehtësi një "opsion dalje", duke u transferuar në një vend tjetër që ofron një nivel shërbimesh dhe taksash qeveritare që u përshtatet më shumë preferencave të tyre. Sigurisht, nuk është aq e lehtë të largohesh nga një qeveri siç mund të largohesh nga një dyqan ushqimor! Por sa më shumë funksione qeveritare të jenë të decentralizuara, aq më e lehtë është që qytetarët të votojnë në mënyrë aktive. Për më tepër, njerëzit mund të përfitojnë nga konkurrenca ndërmjet qeverive lokale pa qenë nevoja të lëvizin. Fakti që disa vërtet largohen nga qeveria më pak efçente në qeveri më efçente dhe se të tjerë mund të bëjnë të njëjtën gjë, i motivon të gjitha qeveritë të bëhen më të ndjeshme ndaj shqetësimeve të qytetarëve të tyre.

Decentralizimi^(?) mund të përmirësojë gjithashtu mundësinë që njerëzit të marrin shërbime qeveritare më shumë sipas preferencave të tyre. Ashtu si njerëzit ndryshojnë në mënyrën se si duan të shpenzojnë për strehim apo makina, ashtu edhe do të kenë pikëpamje të ndryshme në lidhje me shpenzimet mbi shërbimet publike. Disa do të preferojnë nivele më të larta shërbimesh dhe janë të gatshëm të paguajnë taksa më të larta për to. Të tjerë preferojnë

taksa më të ulëta dhe më pak shërbime qeveritare. Disa do të duan të financojnë shërbimet qeveritare me taksa, ndërsa të tjerë do të preferojnë varësi më të madhe ndaj tarifave të përdoruesve. Brenda kuadrit të një sistemi të decentralizuar politik, individët do të jenë në gjendje të grupohen së bashku me të tjerë që dëshirojnë kombinime të ngjashme të shërbimeve dhe taksave qeveritare, dhe ky grupim do ta bëjë të mundur për shumë të tjerë që të marrin shërbime që janë më shumë në përputhje me preferencat e tyre.

Gjithashtu, edhe lëvizja e njerëzve mes njësive të decentralizuara qeveritare do të rrisë gjithashtu efikasitetin. Nëse një qeveri vendos taksa të larta (pa ofruar një cilësi paralele shërbimi) dhe vendos rregulla të tepërta, disa individë dhe biznese që përbëjnë bazën e tyre tatimore do të zgjedhin opsionin e daljes.

Video:

Konkurrenca dhe efikasiteti e qeverisë

Mes viteve 2003 dhe 2013, popullsia e nëntë shteteve të SHBA-së pa taksë mbi të ardhurat personale u rrit mesatarisht me 3,7 përqind në vit si rezultat i emigrimit nga shtetet e tjera. Gjatë të njëjtës periudhë, nëntë shtetet me taksat më të larta mbi të ardhurat humbën mesatarisht 2 përqind të popullsisë. Rritja e normës së punësimit në nëntë shtetet pa tatim mbi të ardhurat u rrit më shumë se dy herë krahasuar me shtetet me taksa të larta. Në mënyrë të ngjashme, brenda Bashkimit Evropian, vendet ku të ardhurat pas taksave zinin një përqindje më të lartë të të ardhurave para taksave, tërheqin një numër shumë të lartë punonjësish të huaj me kualifikim të lartë.⁽⁸²⁾ Këta punonjës që transferohen u dërgojnë një mesazh qeverive të keqmenaxhuara me taksa të larta. Ashtu si bizneset që pësojnë humbje kur dështojnë t'u shërbejnë klientëve, edhe qeveritë humbasin qytetarë kur u shërbejnë atyre keq, përveçse kur e përdorin pushtetin e shtetit për të kufizuar lëvizjet, ashtu si bën Kina duke mos i lejuar ata që nuk kanë leje banimi urbane (hukou) për një qytet specifik që të marrin përkujdesje mjekësore ose t'i çojnë fëmijët në shkollë.

Për ta përmbledhur, decentralizimi u lejon njerëzve të lëvizin drejt njësive qeveritare që ofrojnë shërbimet e dëshiruara publike me një kosto të ulët. Nga ana e tyre, lëvizja e votuesve

do të disiplinojë qeveritë dhe do t'i ndihmojë ato të jenë në një linjë me preferencat e qytetarëve.

Por, nëse konkurrenca mes qeverive të decentralizuara do t'u shërbejë interesave të qytetarëve, ajo nuk duhet të mbytet nga politikat e niveleve më të larta të qeverisjes. Kur qeveria kombëtare (ose Bashkimi Evropian) ofron subvencione, vendos detyrime dhe rregulla mbi paketën e shërbimeve që ofrohen nga nivelet e ulëta të qeverisjes, ajo minon procesin konkurrues mes tyre. Gjëja më e mirë që mund të bëjë një qeveri qendrore është të përmbushë mirë funksionet e saj të kufizuara dhe të mbajë qëndrim neutral në lidhje me funksionimin dhe nivelet e shërbimit të niveleve më të ulëta të qeverisjes.

Ashtu si ndërmarrjet private, edhe njësitë qeveritare preferojnë mbrojtje nga rivalët. Do të ketë një tendencë që qeveritë të kërkojnë një pozicion monopol. Prandaj, konkurrenca mes qeverive nuk do të evoluojë automatikisht. Ajo do të duhet të integrohet në strukturën politike.

Mendimi rreth rregullave kushtetuese për prosperitetin

Ekziston një inerci e jashtëzakonshme, një tirani e statukuosë, në marrëveshjet private dhe sidomos qeveritare. Vetëm një krizë, aktuale ose e perceptuar, prodhon ndryshime reale. Kur ndodh kriza, veprimet që merren varen nga idetë që ekzistojnë në atë moment. Unë besoj se ky është funksioni ynë bazë: zhvillimi i alternativave ndaj politikave ekzistuese, për t'i mbajtur në jetë dhe të disponueshme derisa pamundësia politike të bëhet politikisht e paevitueshme.
(83)

— Milton Friedman, Laureat i Çmimit Nobel, 1976

Cilat janë mesazhet kryesore të Pjesës 3? Së pari, analiza ekonomike përcakton se monopoli, të mirat publike dhe eksternalitetet janë të gjitha probleme të tregut që inkurajojnë individët me interesa vetjake të angazhohen në veprime joproductive. Këto dështime të tregut

krijojnë një mundësi për ndërhyrjen e qeverisë për të rritur efëncën. Por, nuk ka asnjë garanci se do të ndodhë kështu.

Shpërndarja politike, edhe kur drejtohet në mënyrë demokratike, është një formë alternative e organizimit ekonomik, dhe ashtu si tregjet, ajo ka të mirat dhe mangësitë e veta. Ka dështime të qeverisë ashtu siç ka dështime të tregut. Dështimet e qeverisë përfshijnë si më poshtë, sikurse edhe diskutuam më lart:

- Votuesit kanë pak stimuj për të votuar në mënyrë të mirinformuar.
- Kur qeveria lëviz përtej mbrojtjes së të drejtave individuale dhe përfshihet shumë në shpërndarjen e burimeve të pakta, zyrtarët politikë të zgjedhur kanë stimuj të fortë të kujdesen për pikëpamjet e grupeve të mirorganizuara të interesit.
- Favorizimi politik do të inkurajojë shpenzimet për favor-kërkuesit.
- Procesi politik ka tendencën të jetë shkurtpamës (shpesh vetëm deri në zgjedhjet e ardhshme), gjë që rezulton në rritje të borxhit dhe premtimeve të pabazuara që janë të vështira, nëse jo të pamundura, që të mbahen.

Nëse qeveria do të jetë një faktor pozitiv për prosperitetin ekonomik, rregullat e lojës politike duhet të sjellin interesin vetjak të votuesve, politikanëve dhe zyrtarëve në harmoni me progresin ekonomik. Si do të dukej kjo dhe si mund të arrihet?

Është e qartë se trajtimi i barabartë sipas ligjit dhe kufizimeve të pushteteve të qeverive janë të rëndësishme për hartimin e një strukture politike që mbështet progresin ekonomik. Megjithëse strukturat institucionale ndryshojnë nëpër botë, ka mësim që mund të nxirren nga opsionet e suksesshme (dhe të dështuara) që gjenden në vende të ndryshme. Kryesisht, ata që kanë shkruar Kushtetutën e Shteteve të Bashkuara kanë krijuar një strukturë përgjithësisht të saktë. Ata kanë përfshirë kontrolle dhe balanca në sistem. Pushteti politik u nda mes degëve të legjislativit, ekzekutivit dhe të gjyqësorit. Legjislacioni duhej të kalonte dy organet e legjislativit që, në atë kohë, përfaqësonin interesa të ndryshme dhe shpesh konfliktuale, dhe kërkohet miratimi i presidentit për të kaluar një ligj.

Kufizimet e fuqive të qeverisë qendrore sollën një sistem federal të decentralizuar dhe akoma më shumë shpërndarje të pushteteve qeveritare. Pushtetet e lejuara fiskale të qeverisë

qendrore u renditën (Neni I, Paragrafi 8) dhe të gjitha pushtetet iu shpërndanë shteteve dhe popullit (Amendamenti i dhjetë). Kongresi duhej të vendoste taksa uniforme për të “siguruar mbrojtjen e përbashkët dhe mirëqenien e përgjithshme”. Qëllimi i qartë ishte të parandalohet përdorimi i thesarit federal si mjet për të favorizuar disa grupe dhe rajone më shumë se të tjerat.

Kushtetuta e SHBA-së gjithashtu mbronte të drejtat e pronës së individëve dhe lirinë e tyre për t’u përfshirë në shkëmbime me vullnet të plotë. Amendamenti i Pestë specifikonte se prona private nuk do të “merrej për përdorim publik pa kompensim të drejtë”. Shtetet ndaloheshin që të miratonin ligje që “dëmtonin detyrimin e kontratave” (Neni I, Paragrafi 10). Ndoshta më e rëndësishme, shtetet ndaloheshin që të vendosnin barriera tregtare dhe si rezultat, Shtetet e Bashkuara të Amerikës u bënë zona më e madhe botërore me tregti të lirë.

Kushtetuta e Shteteve të Bashkuara kërkoi të kufizojë mundësinë e qeverisë, në veçanti qeverisë federale, për të politizuar ekonominë dhe për të kufizuar të drejtat e qytetarëve. E thënë ndryshe Kushtetuta u hartua për të nxitur veprimin e qeverisë bazuar në dakordësimin dhe jo detyrimin. Pse është e rëndësishme kjo? Njerëzit do të bien dakord për një veprim vetëm kur secila palë fiton. Kështu, veprimet e bazuara në dakordim, qoftë të marra përmes tregjeve ose qeverisë, do të jenë me përfitim reciprok dhe prandaj do të promovojnë mirëqenien e përgjithshme dhe jo interesat e disa palëve në kurriz të të tjerave.

Me kalimin e kohës, qeveritë shpesh kërkuan të përfshihen në pjesë gjithnjë e më të mëdha të ekonomisë dhe jetës personale të qytetarëve, prandaj deri më tani, në shumë vende, qeveria është e përfshirë në pothuajse gjithçka dhe rezultatet janë shumë të dukshme: favorizime politike, shpenzime për interesa të ngushta, deficite të mëdha buxhetore, rregullore të tepërta, korrupsion politik dhe një influencë të rritur mbi shumë aspekte të jetës sonë.

Sfida me të cilën përballen shumë vende, si ato me struktura qeveritare të mirëthemeluara dhe ato që i kanë përcaktuar rishtazi rregullat sipas të cilave do të veprojnë, është të hartohet një set rregullash kushtetuese që do të nxisin veprimin qeveritar bazuar në konsensusin e gjerë dhe do ta sjellin procesin politik në harmoni me progresin ekonomik.

Si mund të arrihet kjo? Çfarë dispozitash do të përmbante një kushtetutë e hartuar për të nxitur prosperitetin dhe stabilitetin ekonomik? Një numër propozimesh rrjedhin direkt nga analiza e diskutuar më lart. Megjithëse të tjerë kanë ide të ndryshme që vlejné të diskutohen,

ne besojmë se logjika ekonomike ashtu edhe kërkimet empirike mbështesin parimet e mëposhtme të përgjithshme që do të kontribuonin në një qeverisje mirëfunktionale dhe do të nxisnin progresin ekonomik.

Parimet kushtetuese të prosperitetit

a. *Decentralizimi i atillë që vendimet e politikave ekonomike merren, në shkallën maksimale të mundshme, në nivelin qeveritar më pranë personave që preken*

Ndonjëherë i referuar si **filializim**^(?), ky parim gjendet në Amendamentin e Dhjetë të Kushtetutës së Shteteve të Bashkuara, që shprehet se, “Pushtetet që nuk u delegohen Shteteve të Bashkuara nëpërmjet Kushtetutës, e as që u ndalohen Shteteve, janë të rezervuara për Shtetet përkatëse, ose njerëzit”. Filializimi është gjithashtu “një parim i përgjithshëm i ligjit të Bashkimit Evropian”, sipas Traktatit të Mاستritit të vitit 1992. E ndryshuar me Traktatin e Lisbonës të vitit 2009 “sipas parimit të filializimit, në fushat që nuk janë brenda kompetencës së vet ekskluzive, Bashkimi do të veprojë vetëm nëse dhe për sa kohë që objektivat e veprimit të propozuar nuk mund të arrihen në mënyrë të mjaftueshme nga Shtetet Anëtare, ose në nivel qendror ose në nivel rajonal apo vendor...”

Logjika e filializimit rrjedh nga disa burime. Kontakti më i drejtpërdrejtë mes qeverisë dhe qytetarëve në nivel vendor dhe jo kombëtar (ose superkombëtar), lejon zbulim më të mirë të nevojave dhe dëshirave. Siç u diskutua më herët, konkurrenca mes qeverive rezulton në stimuj për t’u shërbyer më mirë qytetarëve. Si rezultat i grupeve të ndryshme lokale të qytetarëve të nxitur që të adresojnë problemet e përgjithshme, shumëllojshmëria e qasjeve ndaj problemeve të përdorura nga lokalitetet e ndryshme do të rrisin mundësinë që të zbulohen dhe miratohen politika joproduktive nga njësitë e tjera qeveritare.

Megjithëse termi specifik filializim lindi nga “Quadragesimo anno” i Papa Piut XI në fillim të shekullit të njëzetë, ideja u kuptua shumë kohë përpara se termi të hynte në përdorim të gjerë. Duke vëzhguar Amerikën e fillimshekullit të nëntëmbëdhjetë, Alexis de Tocqueville arriti në këtë përfundim:

Decentralizimi ka jo vetëm vlerë administrative, por edhe dimension civil, duke qenë se rrit mundësitë që qytetarët të kenë interesa në çështjet publike; i bën ata të mësohen me përdorimin e lirisë. Dhe nga akumulimi i këtyre lirive lokale, aktive dhe të detajuara, lind kundërpesha më efiçente kundër pretendimeve të qeverisë qendrore, edhe nëse do të mbështetej nga një vullnet jopersonal dhe kolektiv.⁽⁸⁴⁾

b. Kontrollat dhe balancat që e mbajnë pushtetin qeveritar të ndarë qartazi nëpër njësitë e pavarura

Qeveritë zakonisht kanë tri fusha aktiviteti:

- i. Një degë legjislative që harton ligjet.
- ii. Një degë ekzekutive që administron ligjet.
- iii. Një degë gjyqësori (gjykatat) që interpreton ligjet.

Gjithsesi, ka një numër shumë të madh marrëveshjesh institucionale të këtyre tre funksioneve bazë. Duke mos marrë parasysh monarkitë, diktaturat dhe juntat ushtarake (që mund të kenë pamjen e regjimeve më demokrate por në fakt dominohen nga një individ apo klikë e vetme), llojet bazë të sistemeve mund të klasifikohen si:

- i. **Parlamentar**, në të cilin pushteti ekzekutiv mbahet nga një lider (zakonisht i quajtur kryeministër) i zgjedhur nga parlamenti, dhe parlamenti përmes kryeministrit zgjedh këshillin e ministrave. Në këto sisteme, kryeministri i shërben vullnetit të parlamentit dhe mund të hiqet në çdo kohë. Këto vende mund të kenë kreun figurativ të shtetit (një monark siç është Mbretëresha e Anglisë) ose një president me pushtet të kufizuar (si në Gjermani).
- ii. **Presidencial**, në të cilin ekzekutivi zgjidhet direkt nga votuesit dhe emëron kabinetin e vet, zakonisht duke marrë miratimin e organit legjislativ. Shtetet e Bashkuara janë një shembull i një sistemi të tillë.

iii. **Gjysmë-presidencial ose i përzierë**, në të cilin votuesit zgjedhin presidentin, i cili ka pushtete të kufizuara, por të rëndësishme, ndërsa kabineti (ministrat) i përgjigjet parlamentit. Një sistem i tillë mund të gjendet në Francë.

Gjatë shqyrtimit të sistemeve parlamentare, janë të rëndësishëm faktorët specifikë institucionalë. A drejtohen zgjedhjet në qarqe të vogla me një deputet apo në të mëdha që zgjedhin disa deputetë? Në rastin e fundit, a caktohen vendet në bazë të përqindjes së votave dhe cila është përqindja minimale e nevojshme për të hyrë në legjislaturë?

Shumica e vendeve ish-komuniste në tranzicion (rreth 60% e tyre) kanë miratuar një sistem të përzierë. Tridhjetë përqind kanë një sistem parlamentar dhe pjesa tjetër sistem presidencial. Me kalimin e kohës, disa vende, duke përfshirë Gjeorgjinë në vitin 2004, Republikën Çeke në 2012 dhe Armeninë në 2015, kaluan nga sistemi parlamentar në atë të përzierë. Pushtetet e presidentit në këto sisteme të përziera variojnë shumë mes vendeve të ndryshme. Ukraina ka qenë veçanërisht e paqëndrueshme, me ndryshime në pushtetin relativ të presidentit dhe parlamentit në vitin 1994, 1996, 2004, 2010 dhe 2014. Kjo paqëndrueshmëri e institucioneve bazë e bën jashtëzakonisht të vështirë planifikimin nga ana e investitorëve.

Megjithëse ka avantazhe dhe disavantazhe për të gjitha llojet e lartpërmendura, studimet sugjerojnë se sistemet presidenciale kanë tendencën të kenë qeveri më të vogla. Kjo ndoshta për shkak të faktit se sistemet parlamentare kanë më shumë mundësi që të kenë qeveri koalicioni ku disa parti bëjnë kërkesa për zgjedhësit dhe prioritetet e tyre në këmbim të mbështetjes për qeverinë. Nga ana tjetër, sistemet parlamentare në mbarë globin duket se rriten më shpejt se ato presidenciale. Por, në vendet ish-komuniste, sistemet presidenciale kanë një disavantazh më shumë dhe janë të një madhësie më të madhe për shkak të tendencës për të centralizuar pushtetin, deri në nivelin sa bëhen shtete autokrate me vetëm një fasadë demokracie. Një përmbledhje e shkëlqyer e avantazheve dhe disavantazheve të formave të ndryshme të strukturës qeveritare në kontekstin e një vendi ish-komunist, është dhënë nga ekonomistët Roxher Mirson (Roger Myerson), Gerard

Roland dhe Timofi Milovanov (Tymofiy Mylovanov).⁽⁸⁵⁾

Lexo:

“Një rast për reformën kushtetuese në Ukrainë”

Roxher Mirson (Roger Myerson), i cili fitoi Çmimin Nobel në Ekonomi në vitin 2007, ka sugjeruar gjetkë një strukturë praktike që respekton konceptin e kontrolleve dhe balancave. Duke parë problemet e gjera me korrupsionin në ekonominë në tranzicion, një zgjidhje logjike është që të ndahet përgjegjësia për funksionimin e qeverisë nga përgjegjësia për hetimin dhe ndjekjen penale të aktivitetit kriminal. Kjo e para mund t’i caktohet kryeministrit dhe e dyta zyrës së presidentit. Parimi bazë është se edhe në një sistem ligjor të mirëthemeluar, por veçanërisht në vendet e demokratizuara rishtazi, pasja e një burimi fuqie të pavarur përgjegjës për hetimin e veprave korruptive zvogëlon në mënyrë të konsiderueshme aftësinë e këtyre aktorëve për t’iu shmangur drejtësisë.



Qeverisja jonë bazohet në sistemin e kontrollit dhe balancës.

Pikërisht... ju shtoni oreksin tuaj dhe ne jua shuajmë atë me ryshfete.

Libri komik “Shoe” nga Gary Brookins dhe Susie MacNelly (5 prill 2010)

c. Një gjyqësor i pavarur

Ndërsa kontrolli i emërimeve në gjyqësor është i rëndësishëm, ai nuk është faktori i vetëm që kontribuon në funksionimin e sistemit ligjor si kontroll dhe

balancë. Studimet ekonomike kanë treguar vazhdimisht se pavarësia e gjyqësorit është një përcaktues i rëndësishëm i prosperitetit ekonomik. Duhet të jetë e qartë se me “pavarësi” nënkuptojmë pavarësi reale (de fakto — ose pavarësi faktike), dhe jo thjesht atë që është shkruar zyrtarisht në ligj, por që mund të shmanget (de jure — ose pavarësi ligjore).⁽⁸⁶⁾ Parimet që kontribuojnë në një gjyqësor të tillë, përfshijnë sa vijon:

- i. **Ndarja e pushteteve.** Gjyqësori nuk duhet të ketë kontakt me partitë politike, veçanërisht partinë në pushtet, dhe duhet të kufizojë kontaktin me degën e ekzekutivit për çështjet e sigurisë, ato financiare dhe administrative.
- ii. **Siguria e pagës.** Pagat e gjykatësve duhet të jenë fikse dhe të sigurta.
- iii. **Mbajtja e garantuar deri në pension ose në mbarimin e mandatit.** Gjykatësit duhet të hiqen ose të pezullohen vetëm për arsye “paaftësie” ose “sjellje që i bën të papërshtatshëm për të ushtruar detyrat e tyre”. Një sjellje e tillë do të përfshinte aspekte si pranimi i ryshfetit.
- iv. **Një gjykatë e hapur.** Publiku duhet të ketë të drejtën të hyjë në gjykatë në çdo moment që po zhvillohet një gjyq dhe të ketë qasje te vendimet. Duhet të aplikohen udhëzues dhe parime për median me liri maksimale rreth asaj që mund të raportojnë për të siguruar gjyqe të drejta.
- v. **Kërkesa për t’ia komunikuar ligjin publikut.** Edhe një qytetar i interesuar dhe i përfshirë nuk mund t’i vendosë para përgjegjësisë liderët dhe organet qeveritare për veprimet e tyre (ose mungesën e veprimeve) nëse nuk e dinë se çfarë sjellje kërkohet nga liderët e tyre në ligjin vendas dhe ndërkombëtar.
- vi. **Një proces përzgjedhës gjyqësori që është i drejtë.** Përzgjedhja e gjykatësve duhet të bëhet nga persona me “integritet” dhe “aftësi”, me “trajnimin dhe kualifikimet e duhura” dhe pa diskriminim.

Ky parimi i fundit duhet të aplikohet nëse procesi i përzgjedhjes bëhet përmes emërimit ose zgjedhjeve. Në fakt, duke parë kërkesat komplekse që përfshihen në gjykimin e cilësisë dhe faktin se gjykatësit nuk duhet të përpiqen të

bëjnë politika nga trupi gjykues, përzgjedhja e gjykatëseve nga votuesit kryesisht të painformuar mund të jetë veçanërisht problematike.

d. *Një bankë qendrore e pavarur*

Një disavantazh i një sistemi demokratik (megjithëse sigurisht nuk mund të zbehë avantazhet e veta të shumta) është se politikanët që përballen me zgjedhje të kontestuara mund të marrin vendime që krijojnë përfitime tani, por vendosin kosto shumë më të mëdha në të ardhmen kur ata nuk do të jenë më në pushtet. Ky horizont afatshkurtër mund të sjellë shpenzime të larta publike pa rritur taksat për të paguar për këto shpenzime. Të përballur me këtë dilemë, politikanët shpesh janë tunduar të “pagojnë” për shpenzimet e tyre duke urdhëruar bankën qendrore të shtypë para. Siç pamë në Pjesën 2, Elementi 5, krijimi i tepërt i parasë do të sjellë nivel të lartë inflacioni, ndoshta edhe hiperinflacion. Si teoria ekonomike ashtu edhe studimet e kaluara thonë se duke ndryshuar stimujt dhe duke sjellë pasiguri që e bën të vështirë planifikimin për të ardhmen, ky inflacion do të ulë rritjen ekonomike dhe mirëqenien e qytetarëve në vitet në vazhdim. Kur bankat qendrore kanë pavarësi për t’i rezistuar presionit nga politikanët, rezultatet kanë qenë çmime më të ulëta dhe më të qëndrueshme dhe norma rritjeje më të larta.

e. *Mbrojtja e të drejtave të pronës*

Filozofi Xhon Lok (John Locke) duke shkruar në fund të shekullit të shtatëmbëdhjetë, shprehej se e drejta për të zotëruar dhe përdorur pronën private ishte “e drejtë natyrore” dhe se “ruajtja e pronës” ishte “objektivi i madh dhe kryesor” për të cilin qeniet njerëzore krijojnë qeveritë. Pothuajse çdo kushtetutë përmend mbrojtjen e pronës. Shembuj të kësaj përfshijnë:

- i. Karta Evropiane e të Drejtave Themelore që thotë: “Të gjithë kanë të drejtën të zotërojnë, përdorin, shesin dhe të lënë trashëgim pronat e tyre të fituara në mënyrë të ligjshme. Askush nuk mund të privohet nga prona e tij ose e saj, me përjashtim të interesit publik dhe në rastet sipas kushteve që jepen nga ligji, me kusht që të jetë paguar një kompensim i drejtë në kohë për humbjen e shkaktuar”.

- ii. Kushtetuta e Shteteve të Bashkuara, që përmban frazën e cituar gjerësisht: “Asnjë personi nuk do t’i ... privohet jeta, liria ose prona, pa pasur një proces të rregullt ligjor; dhe prona private nuk do të merret për përdorim publik, pa dhënë kompensimin e drejtë”.
- iii. Kushtetuta e Federatës Ruse që është edhe më specifike: “E drejta për pronë private do të mbrohet nga ligji. Secili do të ketë të drejtën të ketë pronë dhe ta zotërojë, përdorë dhe shesë atë si individualisht ashtu edhe në mënyrë të përbashkët me personat e tjerë. Askush nuk mund privohet nga prona përveçse përmes një urdhri gjykate. Tjetërsimi i detyruar i pronës për kërkesa shtetërore mund të kryhet vetëm pas kompensimit të mëparshëm dhe të drejtë”.

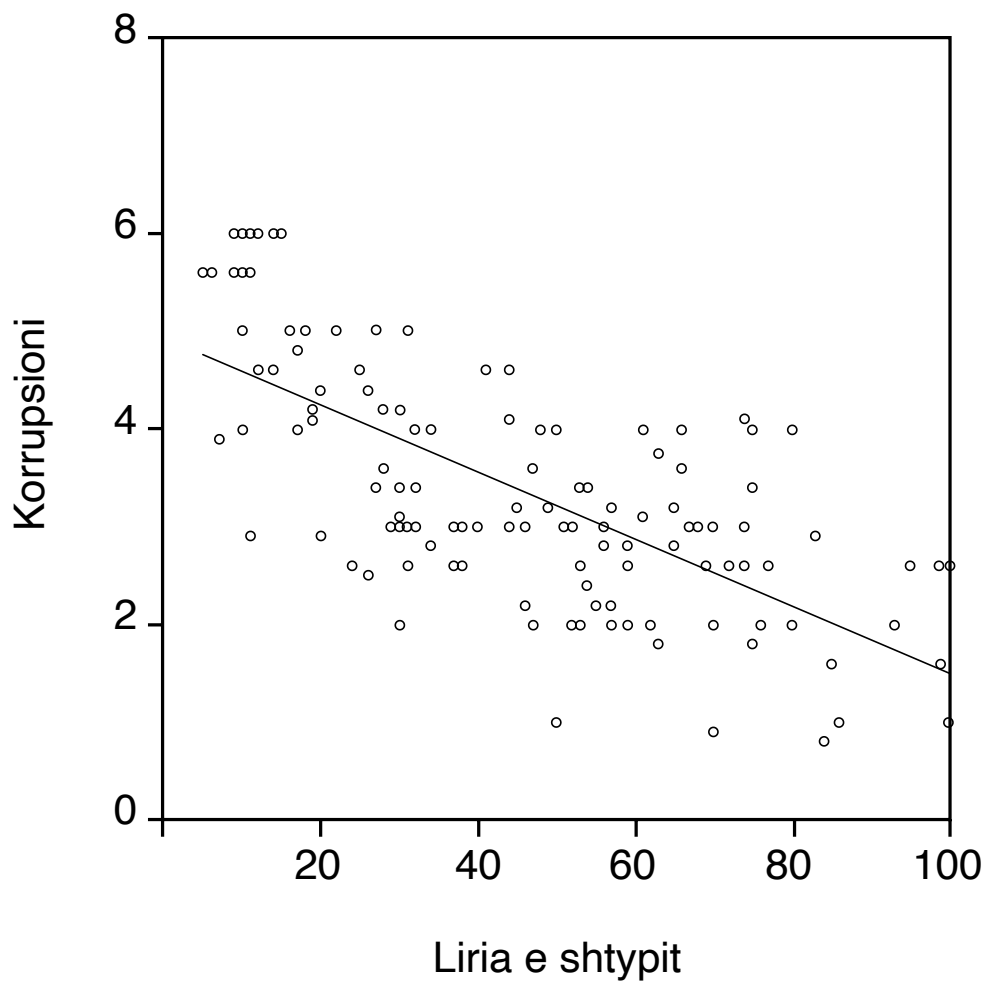
Fatkeqësisht, shumë prej këtyre fjalëve, siç thotë një shprehje, “nuk vlejné sa letra mbi të cilën janë shkruar”. Qeveritë shpesh i shkatërrojnë mbrojtjet e pronës. Frazat e tilla si “interesi publik”, “kompensimi i drejtë”, ose “kompensimi i paanshëm” janë subjekt i interpretimeve. Qeveritë shpesh përdorin rregullore për të marrë ose kontrolluar pronën private pa kompensim, megjithëse zotëruesi i pronës nuk ka shkelur të drejtat e askujt. Gjykatat në përgjithësi i kanë lejuar këto marrje të pronës private për sa kohë që një organ legjislativ ka vendosur se veprimi ishte “në të mirë të interesit publik” ose se sekuestrimi nuk i mohoi pronarit të gjitha përdorimet e pronës së tij ose të saj. Çështja e marrjes efektive (duke mohuar shumë përdorime të pronës ndërkohë që teknikisht nuk ndryshon pronësinë) është veçanërisht problematike. Çfarë do të thotë, për shembull, për një individ që “të zotërojë” një tokë në breg të detit nëse ka një rregullore që nuk lejon që të ndërtohet?

E përmbledhur, thjesht përfshirja e të drejtave të pronës në ligj ose madje edhe në kushtetutë nuk mjafton që të nxitet rritja ekonomike. Të drejta të tilla duhet të jenë të besueshme dhe të besohen nga investitorët e mundshëm. Studimet ekonomike kanë treguar se efekti i të drejtave të pronës mbi rritjen është shumë më i fortë kur kombinohet me pavarësinë e gjyqësorit dhe një nivel të lartë kontrollesh dhe balancash në strukturën qeveritare.

f. *Garancitë e lirisë së fjalës dhe të shtypit*

Ndërkohë që, siç diskutuam më lart, kontrollet dhe balancat brenda strukturës së qeverisë janë të rëndësishme, ato duhet të plotësohen me monitorim të jashtëm. Kjo ndodh veçanërisht në rastin e atij që njihet si “korrupsioni bashkëpunues” në të cilin si paguesi ashtu edhe marrësi i ryshfetit janë të dy përgjegjës para ligjit, që do të thotë se është e vështirë të grumbullohen prova, pasi askush nga pjesëmarrësit nuk është i nxitur të tradhtojë tjetrin. Megjithëse ka teste më të sofistikuara statistikore, lidhja mes një shtypi të lirë dhe efektivitetit të përgjithshëm të qeverisë (dhe suksesit përkatës më të madh ekonomik) është e qartë nga një grafik i thjeshtë si ky më poshtë. Nuk është çudi që në një qeveri autoritare, gazetarët kërcënohen me censurë, arrestim dhe madje vdekje.

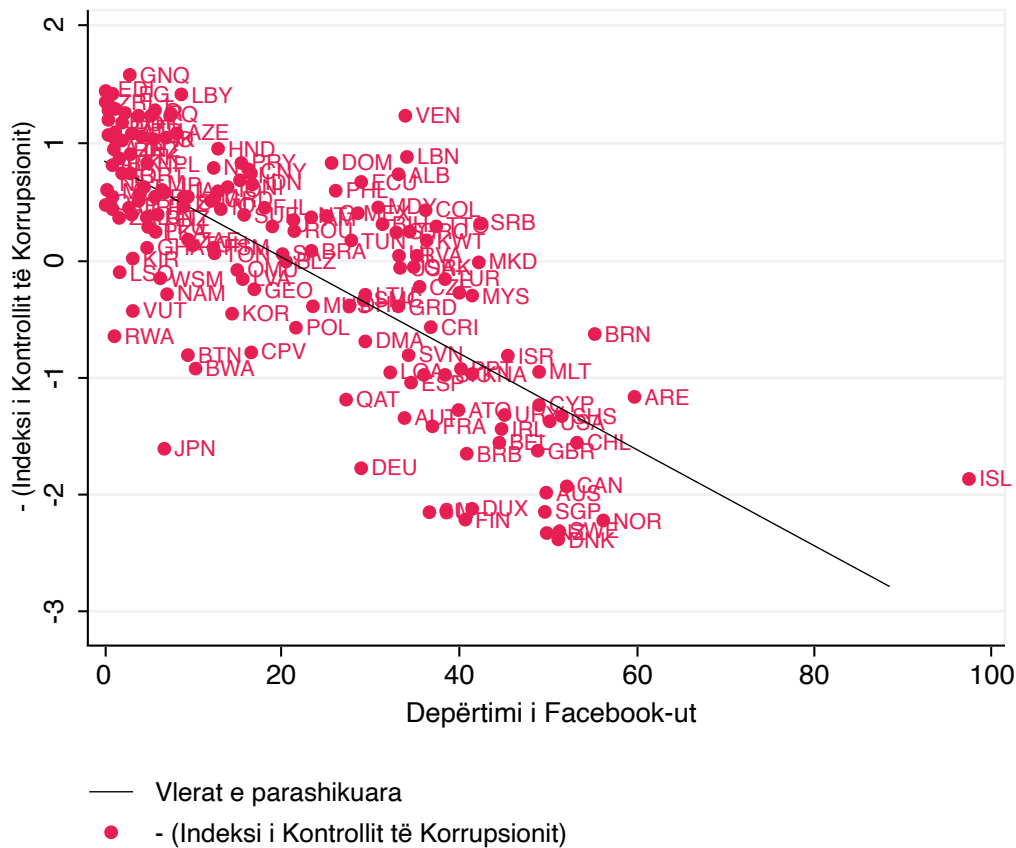
Ekspoziti 22: Liria e shtypit e ul korrupsionin



Burimi: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, "A free press is bad news for corruption," *Journal of Public Economics*, (2003), 87 (7): 1801-1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Përparimet teknologjike gjatë 20 viteve të kaluara kanë rritur aftësinë e qytetarëve të monitorojnë qeveritë dhe t'i vënë ato para përgjegjësisë. Sërish, një grafik i thjeshtë e bën të qartë lidhjen mes përhapjes së internetit dhe korrupsionit të ulët (këtu Facebook-u përdoret thjesht për të nënkuptuar të gjitha mediat sociale):

Eksponati 23: Media sociale do të thotë më pak korrupsion



Burimi: C.K. Jha, & S. Sarangi «Does social media reduce corruption?», Information Economics and Policy, Volume 39 (qershor 2017): 60-71.

Është e qartë rëndësia e “Murit të Madh Mbrojtës të Kinës” në kontrollimin e shoqërisë kineze, siç është edhe roli i medias sociale në mundësimin e protestave qytetare për t’i vënë qeveritë para përgjegjësisë në shumë ekonomi në tranzicion. Disa shembuj të fundit përfshijnë protestat #RejectSerzh në Armeni në pranverë 2018 dhe Euromaiden në Ukrainë në vitin 2013-2014.⁽⁸⁷⁾

Liria e shtypit nënkupton më shumë se thjesht shtypjen e mediave ose kërcënimin e gazetarëve. Kontrollimi dhe përdorimi i televizionit për propagandë nga qeveritë është një problem në shumë vende. Një tendencë tjetër shqetësuese është blerja e gazetave, televizioneve dhe radiostacioneve nga politikanët e pasur. Ndërsa ndërhyrja të pronarët privatë është gjithmonë e dyshimtë, ekziston një zonë ku politika e shëndoshë publike mund të kërkojë kufizime.

g. Liria e lëvizjes, investimit dhe tregtisë

Liria e individëve për të konkurruar në biznes dhe për t'u përfshirë në aktivitete shkëmbimi me vullnet të plotë është themeli i lirisë dhe progresit ekonomik. Kontrollat e çmimeve, kufizimet e hyrjes në biznese dhe punë, ligjet që kufizojnë shkëmbimin e mallrave dhe shërbimeve mes kufijve kombëtarë dhe rregulloret e tjera qeveritare që kufizojnë tregtinë, nuk janë ekonomi e shëndoshë. Licencimi profesional (që kërkon miratim qeveritar për t'u përfshirë në një profesion si p.sh. për të marrë një rast ekstrem por real, gërshetimin e flokëve) është një mjet i madh anti-konkurrencë që kufizon mundësitë e punës, duke përfshirë ato të pjesës më të varfër të shoqërisë. Kur ka shqetësime për mbrojtjen e publikut, certifikimi (që jep informacion rreth trajnimit të individit, por i lë konsumatorët të lirë të vlerësojnë rëndësinë e atij trajnimit) ofron një opsion superior. Me certifikimin, blerësve u jepet informacion për të bërë zgjedhje të shëndosha pa mbyllur mundësinë e të tjerëve që të dëshmojnë se janë ofrues të aftë. Siç mund të parashikohet, licencimi do të përdoret për të kufizuar tregtinë dhe për t'u dhënë ofruesve ekzistues pushtet monopoli.

Liria për të tregtuar është një e drejtë bazë njerëzore, siç është liria e fjalës dhe liria e besimit. Nuk ka asnjë arsye pse qytetarët nuk duhet të lejohen t'i blejnë nga, dhe t'i shesin, kujt do që u jep atyre ofertën më të mirë, edhe nëse partneri tregtar jeton në një vend tjetër.

Është disi e çuditshme që ndërsa tregtia reciproke e lirë (ku të dy partnerët janë të hapur të blejnë dhe të shesin nga njëri-tjetri) është qartësisht e leverdishme, konsensusi mes ekonomistëve është se reciprociteti nuk është thelbësor. Në pothuajse të gjitha rastet një vend do të përmirësojë jetën e qytetarëve të vet nëse heq

barrierat ndaj importimit të lirë të mallrave, pavarësisht nga politika e partnerëve të vet tregtarë. Logjika e kësaj “tregtie të lirë të njëanshme”, mund të shihet në një citim nga Xhoan Robinson (Joan Robinson) (1903-83), një nga ekonomistët më origjinalë dhe produktiv të shekullit të njëzetë:

Edhe nëse partneri juaj tregtar hedh shkëmbinj në portet e veta për të penguar ardhjen e anijeve me ngarkesa, nuk ju bën juve më të mirë nëse hidhni shkëmbinj në portet tuaja.

Diskutimi publik shpesh provon të analizojë lirinë e tregtisë, lirinë e lëvizjes dhe lirinë e investimit si tema të veçanta. Ato nuk janë të tilla. Nëse punonjësit paguhen më pak në një vend se në një tjetër, të tre kanalet do të hyjnë në lojë. Punonjësit do të përpiqen të lëvizin në një zonë me paga më të larta, investitorët do të shkojnë në një vend me paga më të ulëta për të përfituar nga krahu i lirë i punës dhe mallrat e prodhuara duke përdorur këtë punë do të jenë më pak të shtrenjta në tregjet botërore. Bllokimi i një prej këtyre kanaleve vetëm do të rrisë presionin te të tjerat.

h. Përdorimi i ankorimeve të jashtme

Votuesit, ashtu si njerëzit me logjikë ekonomike, marrin vendime duke krahasuar kostot dhe përfitimet. Politikanët, siç kemi diskutuar tashmë, shpesh kanë horizont shumë afatshkurtër, deri në zgjedhjet e ardhshme. Kjo shkëputje krijon vështirësi në miratimin e politikave që mund të vendosin kosto aktuale në këmbim të përfitimeve shumë më të mëdha afatgjata. Kjo mospërputhje kohore e bën të vështirë që politikanët të bëjnë angazhime të besueshme në politika. Liderët gjithashtu mund të jenë nën presionin e interesave të fuqishme për të miratuar politika që favorizojnë grupet e brendshme në kurriz të publikut të gjerë.

Një zgjidhje e mundshme është që udhëheqësit largpamës të kufizojnë aftësinë e tyre për të reaguar ndaj presionit duke iu bashkuar një organizate ndërkombëtare që kërkon politika të mira si kusht për t’u bërë anëtare ose për të vazhduar anëtarësimin. Mund të ketë shumë organizata të tilla. Bashkimi Evropian

(BE) vendos kërkesa për një deficit të ulët buxhetor dhe një limit për nivelin total të huamarrjes qeveritare. Gjithashtu ai kërkon nga anëtarët e tij të miratojnë një set rregullash të përbashkëta (të quajtura *acquis communautaire*). Ndërsa disa politika të BE-së (subvencionet për fermerët sipas Politikës së Përbashkët Bujqësore janë një shembull i qartë), mund të mos jenë të dobishme (ose madje edhe kundër ekonomisë së shëndoshë), ato janë normalisht shumë më të mira se ato që do të kishin miratuar shumë vende ish-komuniste pa stimulim e anëtarësimin në BE. Vendet me pritshmëri të arsyeshme për t'u bërë pjesë e BE-së, bënë shumë reforma të dhimbshme që në fund sollën përfitime për qytetarët e tyre.⁽⁸⁸⁾

Organizatat e tjera që mund të kishin një influencë pozitive të ngjashme përfshijnë NATO-n, OBT-në, Gjykatën Evropiane të të Drejtave të Njeriut, OBZHE-në dhe Qendrën Ndërkombëtare për Zgjidhjen e Mosmarrëveshjeve të Investimeve (ICSID). Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN) është veçanërisht i rëndësishëm për të nxitur qeveritë që të miratojnë politika qeveritare për përmirësimin e rritjes. Vendet kanë tendencën t'i drejtohen FMN-së për asistencë kur shpenzimet e tepërta qeveritare kanë krijuar kriza monetare ku tregjet ndërkombëtare të kredive nuk janë më të qasëshme për të financuar edhe më shumë borxhin publik. Një shembull do të ishte kriza greke e viteve 2010-2018. Vetëm presioni nga FMN-ja dhe Banka Qendrore Evropiane e bindi qeverinë greke të miratojë reformat e nevojshme.

Edhe renditjet e jashtme që nuk kërkojnë anëtarësim mund të kenë një ndikim pozitiv në performancën e qeverisë. Gjeorgjia, për shembull, krenohet se renditet mes 10 vendeve më të mira në indeksin e Bankës Botërore të “Lehtësisë për të kryer biznes” dhe ministrat qeveritarë janë përgjegjës për reformat që përmirësojnë këtë renditje.

Pjesa 3 Mendimet e fundit

Përcaktimet e renditura më lart përforcojnë mbrojtjen e të drejtave të pronësisë private, nxisin konkurrencën, forcojnë federalizmin dhe ndihmojnë në vendosjen nën kontroll të shpenzimeve dhe huamarrjes qeveritare, duke kufizuar prirjen e politikanëve që t'u shërbejnë grupeve me interesa të ngushta. Ato do të ishin një hap pozitiv drejt krijimit të qeverisë bazuar në një marrëveshje të ndërsjellë sesa në fuqinë për të grabitur. Por, ekziston një çështje tjetër e rëndësishme. Të gjitha sugjerimet e mësipërme funksionojnë vetëm nëse qytetarët insistojnë që të ndiqet fryma e ligjit dhe jo fjalët e ligjit.

Një shembull se çfarë mund të shkojë keq vjen nga një përpjekje në kushtetutën e Guatemalës për të ulur korrupsionin në gjyqësor dhe për të pakësuar influencën e politikanëve dhe miqve të tyre të gjykatësit. Dekanëve të shkollave juridike iu dha një rol madhor në zgjedhjen e gjykatësve. Siç cinikët mund ta kishin parashikuar, kjo “reformë” rezultoi në korrupsion në përzgjedhjen e dekanëve. Ata që kërkonin influencë mbi gjyqësor financuan fushatat e profesorëve që synonin të bëheshin dekanë, duke bërë festa luksoze për studentët që kishin të drejtë vote në përzgjedhjen e dekanëve. Pati gjithashtu edhe një lulëzim në numrin e shkollave juridike, shumë prej të cilave ekzistonin vetëm si emër.⁽⁸⁹⁾

E mbyllim me një mendim që u është atribuar shumë autorëve, por ndoshta është shprehur më mirë nga Aldus Hukslei (Aldous Huxley), gjatë prezantimit të versionit radiofonik të vitit 1956 të “Një botë e re e guximshme”:

Çmimi i lirisë dhe madje i vetë njerëzimit, është vigjilenca e përhershme.

Pjesa 2 dhe 3 fokusohen në prosperitetin kombëtar. Pjesa e fundit e këtij libri do të fokusohet në prosperitetin personal duke marrë në konsideratë disa zgjedhje praktike që mund të bëni që do t'ju ndihmojnë të arrini një jetë më të begatë.

PJESA 4

Dymbëdhjetë elemente kyçe të administrimit praktik të financave personale



Elementet:

1. Zbuloni përparësinë tuaj krahasuese.
2. Kultivoni aftësitë, sjelljet dhe sipërmarrjen që rrisin produktivitetin dhe i bëjnë shërbimet tuaja më të vlefshme për të tjerët.
3. Përdorni buxhetimin për t'ju ndihmuar t'i shpenzoni paratë tuaja në mënyrë eficiente dhe të kurseni rregullisht.

4. Mos financoni asgjë për më gjatë sesa jetëgjatësia e vet.
5. Dy mënyra për të përfituar më shumë nga paratë tuaja: Shmangni borxhet me karta krediti dhe konsideroni blerjen e sendeve të përdorura.
6. Filloni të kurseni çdo muaj në një **llogari kursimi**^(?) për raste emergjence.
7. Bëni që fuqia e interesit të përbërë të funksionojë për ju.
8. Diversifikoni - mos i vendosni të gjitha investimet në një vend të vetëm.
9. **Fondet e përbashkëta të indeksuara të kapitalit**^(?) ose fondet e tregtuara në bursa të indeksuara (ETF-të) mund t'ju ndihmojnë t'ua kaloni ekspertëve pa marrë përsipër rreziqe të tepërta.
10. Investoni në aksione për objektiva afatgjatë, por ndërsa paraqitet nevoja për para, rrisni përpjesëtimin e letrave me vlerë ose parave të gatshme.
11. Merrni hapa që do të zvogëlojnë risqet kur merrni vendime që lidhen me strehimin, arsimin dhe investime të tjera.
12. Përdorni sigurimin për t'ju ndihmuar në menaxhimin e riskut.

Hyrje

Në krahasim me vendet ish-komuniste, vendet e Bashkimit Evropian kanë nivele shumë më të larta të ardhurash. Megjithatë, shumë njerëz në vendet e Evropës Perëndimore (edhe më shumë në vendet më të varfra) kanë presion dhe stres financiar. Pse ndodh kështu? Përgjigjja është se pasiguria financiare është kryesisht rezultat i zgjedhjeve që bëjmë, jo i të ardhurave që fitojmë.

Nëse nuk i merrni ju në dorë financat tuaja, do t'ju marrin financat në dorë juve. Siç tha Jogi Berra (Yogi Berra), filozofi i madh amerikan (dhe ish-ylli i bejsbollit), “Duhet të keni shumë kujdes nëse nuk e dini se ku po shkoni, sepse mund të mos arrini deri atje”⁽⁹⁰⁾ Me fjalë të tjera, secilit prej nesh i duhet një plan. Nëse nuk e kemi një plan, mund të përfundojmë aty ku nuk duam të jemi. Dymbëdhjetë elementet në Pjesën 4 përbëjnë bazën e një plani praktik. Ato fokusohen në sugjerime praktike, gjëra që mund t'i bëni menjëherë, që do t'ju ndihmojnë të merrni vendime më të mira financiare pavarësisht moshës suaj aktuale, nivelit të të ardhurave apo sfondit tuaj.

Shpesh, financat personale dhe vendimet rreth investimeve duket se janë krejtësisht të

ndara nga bota e ekonomiksit. Por nuk janë. Siç e ilustruam në Elementin 1, parimi i përparësisë krahasuese, që shpjegon pse vendet përfitojnë nga specializimi në aktivitetet që bëjnë më mirë, shpjegon gjithashtu pse ju si individ mund të përfitoni nga specializimi në gjërat që i bëni mirë dhe që vlerësohen lart nga të tjerët. Në mënyrë të ngjashme, kur bëhet fjalë për krijimin e pasurisë me kalimin e kohës, sipërmarrja, përgjegjësia financiare, planifikimi i karrierës dhe investimi në kapital (veçanërisht në kapital njerëzor), janë po aq të vlefshme për individët sa edhe për vendet.

Parimet, udhëzimet dhe mjetet e paraqitura këtu mund të ndahen në katër kategori: Elementet 1 dhe 2 fokusohen te mënyra se si mund të fitoni më shumë; Elementet 3 deri në 6 në mënyrën se si mund të merrni më shumë vlerë nga të ardhurat tuaja; Elementet 7 deri 10 në fitimet nga investimet tuaja; dhe Elementet 11 dhe 12 te menaxhimi i riskut.

Këshilla e dhënë këtu është bazike, praktike dhe e kuptueshme. Nuk do t'ju bëjë mjeshër të financave apo milioner në çast, por do t'ju ndihmojë të shmangni gabimet e mëdha financiare. Ekzistojnë edhe plane më të sofistikuara. Por, kërkimi për perfeksion shpesh është armiku i veprimeve pozitive. Individët që mendojnë se nuk kanë kohën apo ekspertizën për të zhvilluar një plan të shëndoshë financiar, mund të dështojnë edhe për të aplikuar direktivat që do t'i ndihmojnë të shmangin problemet e mëdha financiare. Ky seksion do të japë të tilla udhëzime.

Jeta është e përbërë nga zgjedhjet. Objektivi ynë është të përmirësojmë aftësinë tonë për të zgjedhur opsionet që do të sjellin një jetë më të suksesshme. John Morton, një kolegu ynë dhe një prej edukuesve lider në ekonomi të Shteteve të Bashkuara, thotë:

Gjithmonë u kam thënë studentëve se jeta nuk është lotari dhe jeta nuk është “lojë me rezultat zero”^(?). Suksesi juaj nuk do të marrë nga sukseset e dikujt tjetër. Suksesi juaj varet nga zgjedhjet tuaja dhe zgjedhjet kanë pasoja.

Përpara se të shqyrtoni se si mund të bëni zgjedhje më të mira financiare dhe të përfitoni më shumë nga burimet që keni në dispozicion, duam të ndajmë me ju disa mendime rreth rëndësisë së parave dhe pasurisë. Të kesh një jetë të mirë është më shumë se të bësh para. Kur bëhet fjalë për lumturinë, **asetet jofinanciare**^(?) si martesë e shëndoshë, familja, miqtë,

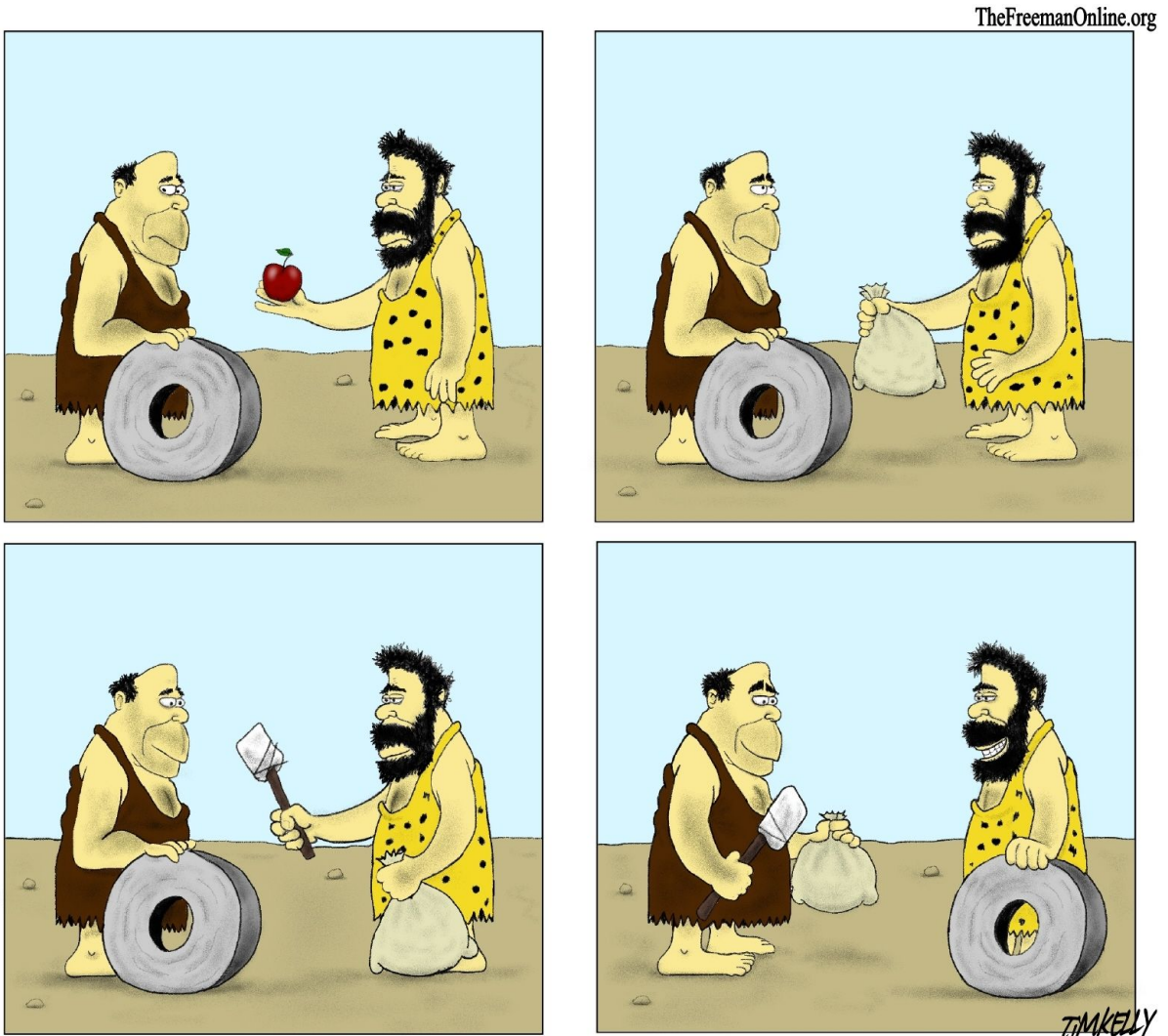
puna e kënaqshme, bindjet fetare dhe hobit e pëlqyera janë shumë më të rëndësishme se paraja.

⁽⁹¹⁾ Prandaj, vetëm ndjekja e parave dhe e pasurisë nuk ka kuptim.

Por, në të njëjtën kohë, nuk duket se ka ndonjë të keqe me dëshirën për më shumë pasuri. Kjo dëshirë nuk kufizohet me ata që janë të interesuar vetëm për mirëqenien e tyre personale, sipas përkufizimit të ngushtë. Për shembull, Nënë Tereza do të kishte dashur më shumë pasuri që të mund të bënte më shumë për të ndihmuar të varfrit. Të shumtë janë ata që do të donin më shumë pasuri që të mund të dhuronin më shumë për organizatat fetare, kulturore dhe bamirëse, ose që të mund të bënin më shumë për të ndihmuar prindërit e moshuar. Pavarësisht nga objektivat tona në jetë, ato janë më të lehta për t'u arritur nëse kemi më pak borxhe dhe më shumë pasuri. Prandaj, të gjithë ne kemi stimuj të përmirësojmë vendimmarrjen tonë financiare.

ELEMENTI 4.1

Zbuloni përparësinë tuaj krahasuese



Parimi i përparësisë krahasuese shpesh përdoret për të shpjeguar arsyen pse nëpërmjet tregtisë ndërkombëtare njerëzit në vende të ndryshme arrijnë standarde më të larta jetese. Siç vihet re në Elementin 4 të Pjesës 1, specializimi sipas ligjit të përparësisë krahasuese u jep mundësinë partnerëve tregtarë të prodhojnë më shumë dhe të arrijnë një nivel më të lartë të ardhurash. Parimi i përparësisë krahasuese është i rëndësishëm edhe në rastet kur individët duhet të marrin vendime për punë dhe biznes.

Ashtu si shtetet edhe individët kanë mundësinë të arrijnë nivele të ardhurash më të larta nëse specializohen, pra, nëse përqendrohen në ato produkte ku ata kanë përparësi krahasuese. Mendoni për marrëdhënien mes aftësive tuaja dhe kostove oportune. Le të konsiderojmë rastin ekstrem sikur jeni më mirë se kushdo tjetër në çdo aktivitet prodhues. A do të thotë kjo se duhet të merreni me çdo aktivitet? Le të marrim parasysh ekstremin tjetër, dikush mund të jetë më i dobët se kushdo tjetër në çdo aktivitet. A do ta kishte të pamundur ky individ të përfitonte nga specializimi duke qenë se nuk mund të konkurrojë me sukses në asnjë aktivitet? Përgjigjja për të dyja pyetjet është “jo”.

Pavarësisht aftësisë suaj në çdo fushë, kur merret në konsideratë kostoja oportune, ju do të rezultoni relativisht më produktiv se të tjerët në fusha të caktuara. Në mënyrë të ngjashme, pavarësisht paaftësisë suaj në një fushë të caktuar, ju gjithsesi do jeni në gjendje t’i prodhoni disa produkte me kosto më të ulët se të tjerët. Ju jeni në gjendje të konkurroni me sukses në disa fusha dhe mund të fitoni duke u specializuar aty ku keni përparësi krahasuese.

Përparësia krahasuese përcaktohet nga aftësitë relative, jo nga aftësitë absolute. Për shembull, Mark Zuckerberg, bashkëthemeluesi i Facebook, është jo vetëm novator dhe sipërmarrës i suksesshëm, por ai është edhe një programues i jashtëzakonshëm programesh kompjuterike. Për të hedhur hapat e parë të rrjetit social të famshëm në dhomën e tij të konviktit në Harvard u deshën aftësi të shumta programuese dhe kreativitet. Edhe pse Zuckerberg ishte një programues shumë i aftë, përparësia e tij krahasuese ishte prapëseprapë në zhvillimin e funksioneve novatore të medias sociale të Facebook-ut. Në mënyrë të ngjashme, megjithëse programuesit e tjerë kompjuterikë që punojnë në Facebook janë ndoshta më pak të aftë se Zuckerberg, përparësitë e tyre krahasuese gjithsesi gjenden më tepër brenda fushës së programimit, sesa të menaxhimit (ose marrëdhëniet me investitorët).

Individët do të jenë gjithmonë në gjendje më të mirë nëse arrijnë të bëhen të aftë në ato fusha të cilat dëshirohen nga të tjerët. Kjo shpjegon pse persona si Zuckerberg fitojnë shuma të pabesueshme parash. Në 2007, kur ishte vetëm 23 vjeç, ai u bë miliarderi më i ri i vetëbërë në botë.⁽⁹²⁾

Disa njerëz mendojnë se janë në disavantazh kur tregtojnë me individë që fitojnë shumë më tepër para. Por mos harroni se tregtia sjell përfitime për të dyja palët. Në përgjithësi, sa më të plotësuar dhe të pasur të jenë personat me të cilët tregtoni (për dikë puna përfshin tregtinë),

aq më mirë do të jeni sepse shërbimi juaj vlen më shumë për ta se për të tjerët që janë më pak të plotësuar dhe më pak të pasur. Për shembull, nëse ne autorët do të ishim agjentë të show-bizit, më shumë do të preferonim të punonim për Bjork (Björk), the Rolling Stones ose U2 sesa për muzikantët e tjerë, sepse do të ishte pothuajse e garantuar se do të fitonim më shumë në këtë mënyrë.

Gjëja më e keqe që mund të bëni është të bindni veten ose të bindeni nga të tjerët, se jeni në një farë mënyre viktimë dhe për këtë arsye nuk jeni në gjendje të arrini sukses me përpjekjet dhe iniciativën tuaj. Disa njerëz fillojnë me më pak avantazhe se të tjerët, por edhe ata që janë më pak të avantazhuar mund të kenë rezultate jashtëzakonisht të mira nëse përpiqen dhe punojnë në mënyrë inteligjente. Duhet të merrni në dorë karrierën tuaj, të planifikoni mënyrën si të zhvilloni më mirë talentet tuaja dhe të përdorni tregun për të arritur objektivat tuaja. Askush tjetër nuk mendon më shumë se ju për suksesin tuaj personal. Dhe askush tjetër nuk i njeh më mirë se ju interesat, aftësitë dhe objektivat tuaja.

Shpeshherë sipas perceptimit tonë kostot duhen mbajtur sa më të ulëta që të jetë e mundur. Por mos harroni, kostot pasqyrojnë vlerën më të lartë të alternativës nga e cila kemi hequr dorë si pasojë e zgjedhjes së një alternative tjetër. Prandaj, kur keni alternativa tërheqëse, zgjedhjet tuaja do jenë të kushtueshme. A duhet të punoni në Starbucks për të pasur më shumë para gjatë kohës që jeni student? Apo duhet të bëni një kurs më shumë që të mund të merrni diplomën më shpejt? Të dyja alternativat janë tërheqëse. Për më tepër, ndërkohë që përmirësoni aftësitë tuaja dhe mundësitë që ju jepen bëhen gjithnjë e më tërheqëse, zgjedhja mes alternativave do të bëhet gjithnjë e më e kushtueshme.

Në të kundërt, kostot janë më të ulëta kur ka pak zgjedhje të mira. Për shembull, një mënyrë shumë efektive për të zvogëluar kostot e leximit të këtij libri është t'ju fusin në burg bashkë me librin, në mënyrë që leximi të jetë e vetmja mundësi që keni në vend që të shikoni muret. Sigurisht që kjo është ide e keqe. Do të zvogëlonte koston e realizimit të një zgjedhjeje (një zgjedhje shumë e dëshirueshme sipas mendimit tonë) duke eliminuar mundësinë tuaj për të bërë shumë gjëra të tjera tërheqëse. Ju përmirësoheni duke i shtuar mundësitë tuaja, jo duke i zvogëluar ato.

Të rinjtë inkurajohen të kryejnë arsim të mirë që të kenë mundësi më tërheqëse më vonë në jetë. Arsimi i mirë në përgjithësi rrit produktivitetin dhe shumën që punëdhënësit janë

të gatshëm të paguajnë. Kjo do të përmirësonte fitimet tuaja, mirëpo gjithashtu nënkupton se do t'ju duhet të refuzoni disa oferta tërheqëse që mund t'ju vijnë, ndërsa shpresoni që të kualifikoheni për oferta edhe më të mira në të ardhmen.

Vendimmarrja e shëndoshë rreth karrierës përfshin më shumë se thjesht identifikimin e gjërave që mund të bëni më mirë. Është gjithashtu e rëndësishme të zbuloni pasionin tuaj - ato aktivitete produktive që ju përmbushin më shumë. Nëse ju pëlqen ajo që bëni dhe besoni se është e rëndësishme, do të kërkonit vazhdimisht që të bëni më shumë dhe më mirë. Prandaj, kompetenca dhe pasioni për një aktivitet kanë tendencën të ecin krah për krah. Për më tepër pasuria reale matet në terma të përmbushjes personale. Për shembull, ne autorët e këtij libri (të gjithë ekonomistë) ndiejmë kënaqësi t'u japin përgjigje pyetjeve ekonomike dhe të shprehim atë që dimë për të ndihmuar të tjerët të kuptojnë më mirë këtë fushë që e njohim mirë. Megjithatë kërkohet shumë punë, ne ndiejmë kënaqësi nga puna jonë. Atë që bëjmë ne nuk mund ta bëjnë të gjithë. Por kënaqësia që na jep puna jonë i tejkalon momentet e vështira që mund të kalojmë.

ELEMENTI 4.2

Rrisni vlerën e shërbimeve tuaja për të tjerët

Kultivoni aftësitë, sjelljen (përfshirë sipërmarrjen) që rrisin produktivitetin dhe i bëjnë shërbimet tuaja më të vlefshme për të tjerët.

Në një ekonomi tregu, suksesi financiar reflekton aftësinë për t'u ofruar të tjerëve vlerë. Kjo është e vërtetë si për punonjësit ashtu edhe për bizneset. Nëse doni që të arrini fitime të larta, është mirë që të gjeni se si t'u ofroni të tjerëve shërbime që ata i vlerësojnë shumë.

Siç theksuam më lart, përmirësimi i njohurive, rritja e nivelit të aftësive dhe përvoja në përgjithësi rrisin produktivitetin dhe përmirësojnë aftësinë e dikujt për t'u dhënë të tjerëve shërbime të vlefshme. Si rezultat, investimet në kapital njerëzor, arsim, trajnim dhe forma të tjera të fitimit të aftësive, mund të përmirësojnë produktivitetin dhe fitimet. Por, edhe atributet e tjera personale mund të influencojnë produktivitetin. Dy më të rëndësishmet janë qëndrimet personale dhe të menduarit si sipërmarrës. Rëndësia e këtyre dy attributeve si burim produktiviteti lidhet ngushtë me atë që psikologët e quajnë inteligjencë emocionale (EQ). Shumë psikologë besojnë se EQ-ja është më e rëndësishme se IQ-ja si përcaktues i suksesit personal.⁽⁹³⁾ Ekonomistët shpesh nuk janë fokusuar në këto dy burime shumë të rëndësishme të produktivitetit personal.⁽⁹⁴⁾

Si ndikon qëndrimi personal i dikujt te produktiviteti dhe suksesi? Konsideroni eksperimentin e thjeshtë të mëposhtëm. Supozojmë se një punëdhënës po vlerëson dy punonjës të mundshëm. I pari ka këtë set atributësh: ndershmëri, përgjegjshmëri, këmbëngulje, besueshmëri, respekt për të tjerët, dëshirë për të mësuar dhe për t'u përmirësuar dhe aftësi të punojë në grup. I dyti ka një set të ndryshëm: nuk i respekton të tjerët, nuk është i besueshëm, grindet, përbuz arsimin, ka fjalor të papërshtatshëm, fajëson të tjerët për problemet, është gënjeshtar dhe është i varur ndaj alkoolit dhe drogës. Nëse do të ishit ju punëdhënësi, cilin do të merrnit në punë? Është e qartë se shumica do të merrnin në punë kandidatin e parë, sepse atributet e tij janë të orientuara drejt suksesit. Në kushte të barabarta, punonjësit me këto

qëndrime pozitive janë më produktivë. Në të kundërt, seti i dytë i attributeve janë të orientuara drejt dështimit. Ato minojnë produktivitetin dhe aftësinë e punonjësit për të punuar me të tjerët.

Nëse doni që të jeni i suksesshëm, duhet të kultivoni, të zhvilloni dhe të forconi setin e parë të attributeve. Ato kanë nevojë të kthehen në zakone, në vlerat bazë të jetës suaj. Po aq e rëndësishme, ju duhet ta largoni nga jeta juaj setin e dytë të attributeve. Mos lejoni që askush, duke përfshirë shokët, t’ju bindin se ndonjë prej attributeve të dështimit është “në modë”. Ato janë rruga drejt problemeve dhe ju nuk do të donit që të shkonit në atë drejtim.

Këtu kemi lajme të mira: Ju mund të zgjidhni qëndrimet e suksesit në vend të atyre të dështimit. Gjithashtu, ju mund ta bëni këtë pavarësisht prejardhjes familjare, të ardhurave aktuale, nivelit të arsimit apo zgjedhjes së karrierës. Qëndrimet tuaja do të sjellin një ndikim të jashtëzakonshëm në suksesin tuaj të ardhshëm financiar. Qëndrimet pozitive do t’ju ndihmojnë të tejkaloni disavantazhet e tjera, si p. sh. arsimi i pamjaftueshëm ose fëmijëria e varfër.

Video:

Ekonomiksi i “Ghostbusters”

Sigurisht, nëse zgjidhni qëndrimet e dështimit, mund t’ua hidhni fajin të tjerëve: familjes suaj, lagjes suaj, shkollave ku keni qenë, ose shoqërisë në përgjithësi. Këta faktorë mund të influencojnë zgjedhjet tuaja, por nuk i përcaktojnë ato. Karakteristikat e qëndrimit tuaj janë nën kontrollin tuaj. Nëse jeni rritur në një mjedis me probleme, mund të jetë më e vështirë që të arrini dhe të mbani këto qëndrime. Por, një person që e mposht një mjedis negativ admirohet dhe respektohet pothuajse nga të gjithë. Madje, një e kaluar e vështirë mund t’ju ndihmojë të keni sukses nëse zgjidhni të zhvilloni qëndrime pozitive.

Video:

Varfëria dhe sipërmarrja

Disa prej jush mund të mendojnë, “Qëndrimet e mia janë puna ime. Askush nuk mund të më thotë se çfarë duhet të bëj apo të ndryshoj sjelljen”. Supozojmë se një pronar biznesi, që ne do ta quajmë Misha, ka këtë bindje. Misha nuk ua vë veshin dëshirave të klientëve dhe në vend të kësaj u ofron atyre çfarë mendon ai se do ta pëlqejnë klientët. Misha është i lirë ta bëjë këtë zgjedhje. Por, duke vepruar kështu, ai do të paguajë një çmim në formën e shitjeve të pakta, mundësisht edhe drejt humbjeve dhe dështimit të biznesit. Në mënyrë të ngjashme, punonjësit e mundshëm janë të lirë “të bëjnë si mendojnë”. Ata mund të shpërfillin mënyrën se si qëndrimet dhe sjellja e tyre ndikojnë te produktiviteti dhe aftësia e tyre për t’u punësuar. Por, ashtu si biznesi që shpërfill dëshirat e konsumatorëve, edhe personat që shpërfillin mënyrë se si ndikojnë qëndrimet dhe sjellja e tyre te produktiviteti do të paguajnë një çmim në formën e mundësive të pakëta dhe fitimeve të ulëta. Asnjë prej nesh nuk është ishull në vetvete. Nëse duam që të tjerët të na japin të ardhura, duhet të bashkëpunojmë dhe t’i bëjmë shërbimet tona të vlefshme për ta.

Video:

Sipërmarrësit solarë të Haitit

Përfundimi është i qartë: Qëndrimet e orientuara drejt suksesit janë një përcaktues shumë i rëndësishëm i suksesit financiar. Këto qëndrime nuk mund të blihen. Dhe as nuk mund t’ua japë ato dikush tjetër. Ju duhet t’i zgjidhni ato dhe t’i integroni në jetën tuaj. Gjithashtu, nëse veproni kështu, është pothuajse e sigurt se do të keni një shkallë të konsiderueshme suksezi ekonomik. Por, edhe e kundërta është e vërtetë: Nëse jeta juaj është kryesisht reflektim i një seti atributesh dështimi, është pothuajse e sigurt se e ardhmja juaj do të karakterizohet nga probleme financiare dhe trishtim personal.

Aftësia për të menduar si sipërmarrës është gjithashtu një atribut personal që përmirëson produktivitetin tuaj. Sipërmarrja shpesh shoqërohet me vendimmarrjen në biznes, por në sensin real të gjithë ne jemi sipërmarrës. Ne vazhdimisht marrim vendime rreth zhvillimit dhe përdorimit të njohurive, aftësive dhe burimeve të tjera që janë nën kontrollin tonë. Suksezi ynë financiar do të reflektojë rezultatet e këtyre zgjedhjeve.

Nëse doni të jeni të suksesshëm financiarisht, mendoni si sipërmarrës. E thënë ndryshe, fokusohuni te mënyra se si të zhvilloni dhe përdorni talentet tuaja dhe të mobilizoni burimet e disponueshme për t’u ofruar të tjerëve produkte që ata i vlerësojnë shumë.

Video:

CreAction

Çelësi i suksesit financiar është t’u ofroni të tjerëve mallra dhe shërbime që vlerësohen shumë krahasuar me koston e tyre. Shqyrtoni rastin e supozuar të Robert Xhons (Robert Jones) që merret me zhvillimin e trojeve. Xhons blen parcela të mëdha toke, i ndan ato dhe u shton lehtësira të ndryshme si rrugë, kanalizime, fusha golfi dhe parqe. Xhons do të përfitojë nëse është në gjendje t’i shesë parcelat për më shumë se kostoja e truallit, lehtësirave të ndryshme që ka ndërtuar dhe shërbimet e tij të punës, duke përfshirë këtu edhe fitimet nga alternativa më e mirë që ka hequr dorë. Nëse veprimet e tij janë fitimprurëse, ato do të rrisin vlerën e burimeve dhe do të ndihmojnë të tjerët duke u dhënë atyre truall për të ndërtuar shtëpi më të mira se ato që gjenden diku tjetër. Suksesi ose dështimi financiar i Xhonsit varet nga aftësia e tij për të shtuar vlerën e burimeve.

Pasi të filloni të mendoni si sipërmarrës dhe se si të rrisni vlerën e shërbimeve tuaja për të tjerët, mos i nënvlerësoni aftësitë tuaja për të arritur suksesin. Talenti i sipërmarrjes shpesh gjendet në vende ku nuk pritët. Kush mund të kishte menduar se një ish-shtet sovjetik do të bëhej një prej kombeve më të përparuara nga ana dixhitale në botë? Mirë se vini në Estoni, vendlindja e Skype dhe TransferWise, një vend që punon krejtësisht ‘online’, një vend ku qasja në internet është shpallur si e drejtë bazë e njeriut.⁽⁹⁵⁾

Kush do ta kishte menduar se Ray Kroc, një mesoburrë, shitës pajisjesh për ‘milkshake’, do të bënte revolucion në biznesin e franshizave dhe do të zgjeronte një restorant të vetëm McDonald’s në San Bernardino të Kalifornisë, në zinxhirin e restoranteve më të madh në botë? Që marka e atleteve e nisur nga Adi Dasler (Adi Dassler) në kuzhinën e mamasë së tij në vitin 1924 do të arrinte 20 miliardë \$ shitje?⁽⁹⁶⁾ A priste dikush në vitet 1950 se Ingvar Kamprad, themeluesi i IKEA-s, nga showroom-i i tij i parë në qytetin e vogël të Älmhult, në

Suedi do të bëhej shitësi më i madh i mobilieve në botë?⁽⁹⁷⁾

Këto janë raste të profilit të lartë, por i njëjti model ndodh vazhdimisht. Bizneset e suksesshme dhe liderët profesionistë shpesh vijnë nga fusha të ndryshme që duket se nuk kanë aspak lidhje me fushat ku ata kanë arritje. Por ata kanë diçka të përbashkët. Ata janë të aftë të zbulojnë mënyra më të mira për t'i bërë produktet dhe shfrytëzojnë në mënyrë strategjike mundësitë për të rritur vlerën e burimeve që të tjerët nuk i kanë vënë re.

Sipërmarrësit e **vetëpunësuar**^(?) përfaqësohen në mënyrë joproporcionale mes të pasurve. Ndërsa të vetëpunësuarit përbëjnë një pjesë të madhe të forcës punëtore, ata përbëjnë një pjesë edhe më të madhe të milionerëve. Për shembull, në Holandë në vitin 2015 rreth 17 përqind⁽⁹⁸⁾ e të punësuarve ishin të vetëpunësuar dhe rreth 80 përqind e milionerëve që punonin ishin të vetëpunësuar.⁽⁹⁹⁾ Katër faktorë kryesorë kontribuojnë në suksesin financiar të sipërmarrësve të vetëpunësuar. Së pari, ata janë të aftë të identifikojnë dhe të shfrytëzojnë mundësitë tërheqëse që të tjerët nuk i kanë vënë re. Së dyti, ata janë të gatshëm të rrezikojnë. Risqet e mëdha dhe mundësia e fitimeve të mëdha shkojnë krahas për krahas. Deri diku, të ardhurat më të larta të sipërmarrësve të vetëpunësuar janë thjesht kompensim për pasiguritë që shoqërojnë aktivitetet e tyre të biznesit. Së treti, ata kanë normë të lartë investimi. Biznesmenët e vetëpunësuar shpesh kanalizojnë një pjesë të madhe të të ardhurave të tyre për rritjen dhe zhvillimin e biznesit të tyre. Së katërti, ata në përgjithësi e adhurojnë punën që bëjnë, prandaj edhe punojnë me orare të zgjatura.

Duhet të theksohet se në vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore (EQL) dhe ish-vendet sovjetike, normat e pronësisë së biznesit të vogël variojnë shumë nga vendi dhe rajoni brenda shteteve. Kjo mund të reflektojë politikat qeveritare bashkë me qëndrimet kulturore, që ndikojnë mundësinë për të nisur një biznes të pavarur.⁽¹⁰⁰⁾ Por, një qëndrim sipërmarrësi do të jetë i dobishëm në çdo rrethanë.

Edhe punonjësit, mund të adoptojnë karakteristikat që kontribuojnë në statusin me të ardhura të larta dhe pasurinë e sipërmarrësve të vetëpunësuar. Ata mund t'i investojnë fitimet e tyre në aksione dhe të arrijnë kështu fitimet mbi mesataren që vijnë me riskun e zotërimit të një biznesi. Nëse dëshirojnë, ata mund të gjenerojnë gjithashtu më shumë të ardhura dhe të akumulojnë më shumë pasuri përmes normave më të larta të investimit dhe orëve më të zgjatura të punës.

Ndoshta më e rëndësishme është se punonjësit mund të fitojnë duke “menduar si sipërmarrës”. Ashtu si të ardhurat e sipërmarrësve të biznesit varen nga aftësia e tyre për të kënaqur klientët, ashtu edhe fitimet e punonjësve varen nga aftësia e tyre për t’u bërë të vlefshëm për punëdhënësit, si ata aktualë dhe ata të ardhshëm. Nëse punonjësit duan të arrijnë të ardhura të larta, ata duhet të zhvillojnë aftësi, njohuri, qëndrime dhe zakone pune që vlerësohen shumë nga të tjerët.

Mënyra e të menduarit si sipërmarrës është gjithashtu e rëndësishme kur merrni vendime rreth arsimit. Arsimi nuk do t’i përmirësojë fitimet tuaja shumë, në rast se nuk fitoni njohuri dhe zhvilloni aftësi që do t’i bëjnë shërbimet tuaja më të vlefshme për të tjerët. Këto përfshijnë aftësinë për të shkruar mirë, për të komunikuar me qartësi, për të përdorur mjetet bazë të matematikës, për të grumbulluar dhe interpretuar të dhëna dhe informacione, si edhe aftësi specifike që mund t’ju dallojnë nga të tjerët dhe të rrisin produktivitetin tuaj. Zhvillimi i aftësive që ju bëjnë më të vlefshëm për të tjerët është shumë i rëndësishëm si brenda dhe jashtë institucioneve të arsimit të mesëm dhe universitar.

Sot, një diplomë universitare nuk garanton më se do t’i tërheqë vëmendjen një punëdhënësi duke rezultuar në një punë me pagë të lartë. Në vitin 2019, shkalla e papunësisë midis të arsimuarve në universitet ishte afër 25% në Armeni dhe vende të tjera ish-komuniste. Tregjet e punës dhe të arsimit ndryshojnë me shpejtësi. Mënyra më e mirë për të gjetur një punë është të mendoni si sipërmarrës dhe të zbuloni mënyra se si t’u shërbeni të tjerëve përmes arsimit zyrtar dhe duke e reklamuar gatishmërinë tuaj për punë. Në këtë fushë mund të ndihmojnë kurset masive të hapura online, programet e certifikimit dhe praktikantët e punës.

Zhvillimi dhe përdorimi i talenteve tuaja në mënyra që ofrojnë përfitime të mëdha për të tjerët është kyç për suksesin financiar. Kjo është gjithashtu e rëndësishme në atë që Artur Bruks (Arthur Bruks) e quan “sukses i fituar”. Gjithashtu, sukses i fituar është elementi qendror i lumturisë dhe kënaqësisë nga jeta. Askush nuk mund t’ju japë juve suksesin e fituar: ju duhet ta arrini atë. Sukses i fituar është i pranishëm kur arsimi juaj, puna dhe zgjedhjet e stilit të jetesës reflektojnë qëllimin e jetës suaj. Gjatë karrierës sonë, ne i kemi pyetur studentët se çfarë duan të bëjnë me jetën e tyre. Në një formë ose një tjetër, përgjigjja është pothuajse gjithmonë e njëjta: Dua të bëj gjëra që e bëjnë botën një vend më të mirë për të jetuar. Sigurisht, individët ndryshojnë sipas mënyrës se si planifikojnë ta bëjnë këtë gjë. Por,

pavarësisht planeve të tyre, një tërësi qëndrimesh pozitive dhe një proces mendimi si sipërmarrës, do të përmirësojë aftësinë e tyre për të jetuar një jetë me kuptim, plotësuese dhe të lumtur.

Video:

Jetë dhe dhuro

Video:

Huadhënësi i të varfërve

ELEMENTI 4.3

Buxheti shpenzimet dhe kursimet tuaja

Përdorimi i një buxheti mund t'ju ndihmojë t'i shpenzoni sa më mirë paratë tuaja dhe të kurseni rregullisht.

Paraaja është vetëm një mjet. Ajo ju çon kudo që të dëshironi, por nuk ju zëvendëson juve si shofer.

— **Ain Rand (Ayn Rand), Atlas Shrugged (New York: Random House, 1957): 411.**

Shumica e pasigurive financiare sot vjen si rezultat i i zgjedhjeve të këqija. Shpenzimi i tepërt krahasuar me të ardhurat, akumulimi i borxheve pa u shqetësuar se si do t'i shlyeni, mospërdorimi i buxhetit dhe zakone të tjera financiare jo inteligjente, krijojnë kaos dhe shkaktojnë stres. Buxheti është çelës për të arritur një jetë financiare të shëndetshme, për të ndërtuar pasuri dhe për të arritur objektivat tuaj personalë. Njerëzit, ashtu si kombet, e ndërtojnë pasurinë përmes kursimit dhe investimit. Por, ndërtimi i suksesshëm i pasurisë kërkon gjithashtu edhe planifikim strategjik. Duhet të hartoni një plan i cili ju ndihmon të orientoni shpenzimet, kursimet dhe investimet drejt krijimit të pasurisë. Për individët dhe familjet, ky plan quhet **buxhet**^(?). Buxheti ju ndihmon të kanalizoni fondet tuaja drejt shpenzimeve të qëndrueshme, kursimeve të rregullta dhe diversifikimit të investimeve në mënyrë të tillë që të maksimizoni vlerën e të ardhurave tuaja.

Buxhetimeve efektive është një proces i vazhdueshëm, jo diçka që bëhet vetëm një herë. Ai përbëhet nga dy veprime specifike. Së pari, krijimi i një buxheti fillestar që identifikon të gjitha të ardhurat e planifikuara ose të pritshme dhe shpenzimet për një periudhë kohe të caktuar. Shumica e njerëzve krijojnë një buxhet mujor, por edhe një buxhet vjetor është gjithashtu i

zakonshëm. E rëndësishme është të konsideroni me kujdes të gjitha shpenzimet tuaja, jo thjesht shpenzimet e dukshme si shpenzimet për ushqimet, pagesat e makinës, qirasë apo kredisë së shtëpisë. Mos harroni dhuratat e ditëlindjeve, tarifat vjetore për licencimin e kafshëve shtëpiake (112,80 € në vit në Hagë, një arsye tjetër e mirë për të mos u bërë kriminel lufte), abonimet në revista dhe ndërrimin e vajit të makinës. Llogarisni të ardhurat tuaja mujore ose vjetore; më pas identifikoni ku do të shpenzoni çdo qindarkë. Rekomandojmë që kursimi dhe investimi të jenë zëra specifike dhe të planifikuar në buxhetin tuaj, jo thjesht balanca e mbetur (nëse ka).

Veprimi i dytë është dokumentimi i shpenzimeve reale dhe përshtatjet e nevojshme në buxhet. Duke mbajtur nën monitorim të gjitha shpenzimet dhe duke i vendosur ato në secilën kategori të buxhetit tuaj, merrni informacion të vlefshëm rreth zakoneve tuaja dhe progresit që keni bërë drejt arritjes së objektivave tuaja financiare. Mbajtja nën kontroll e shpenzimeve tuaja do t'ju ndihmojë gjithashtu të zhvilloni një buxhet më të mirë dhe më të saktë në të ardhmen. Për shembull, nëse nuk përfshini një ose dy artikuj shpenzimi në buxhetin tuaj fillestar, dhe kur shpenzimi ndodh, duhet të siguroheni që t'i përfshini në buxhetin tuaj të ardhshëm. Supozoni sikur keni një buxhet prej 50 € në muaj për të ngrënë në restorante, por më pas e kuptoni se realisht keni shpenzuar 80 €. Pasi vini re këtë diferencë, ju e dini që duhet të ndryshoni shpenzimet tuaja të planifikuara. Dokumentimi i shpenzimeve reale ju ndihmon të bëni rregullimet e duhura në buxhetin tuaj dhe të shpenzimeve tuaja në të ardhmen.

Buxhetimi i të ardhurave tuaja dhe monitorimi i sjelljes suaj do t'ju ndihmojnë të vlerësoni shpenzimet tuaja dhe t'i drejtoni ato drejt kategorive që do t'ju ofronin vlerën më të lartë të mundshme. Katër hapa të thjeshtë do t'ju sjellin në rrugën e duhur drejt qëndrueshmërisë financiare: Filloni menjëherë, caktoni objektiva, merrni mjetet dhe hartoni buxhetin që u përshtatet nevojave tuaja.

Hapi 1. Filloni tani dhe rritni mundësinë e suksesit! Mos mendoni se buxhetimi përdoret vetëm nga njerëzit që janë në punë, kanë paga të larta apo që është më mirë për ju të filloni “më vonë”. Edhe fëmijët që marrin para xhepi, studentët që marrin ndihmë financiare nga prindërit dhe personat pa të ardhura direkte duhet të hartojnë buxhete dhe të zhvillojnë objektiva. Buxhetimi nuk do të bëhet më i lehtë kur të jeni më i rritur ose kur të fitoni më shumë para. Në fakt, do të jetë ndoshta më kompleks. Është e lehtë që t'i shtyni gjërat. Ata që

hartojnë një buxhet, që i shpenzojnë paratë me zgjuarsi dhe kursejnë për të ardhmen në përgjithësi fillojnë herët kur të ardhurat i kanë relativisht të ulëta.⁽¹⁰¹⁾ Një aplikacion falas buxhetimi (ka shumë të mirë në internet) mund të jetë i dobishëm në këtë rast.

Hapi 2. Caktoni objektiva. Stimujt janë të rëndësishëm. Pranojeni këtë në jetën tuaj personale dhe veproni i orientuar nga objektivat tuaja. Caktoni objektiva afatshkurtër, afatmesëm dhe afatgjatë dhe integrojini ato në buxhetin tuaj. Objektivat afatshkurtër mund të arrihen brenda një viti dhe ofrojnë kënaqësi të menjëhershme. Në varësi të situatës suaj, ato mund të përfshijnë eliminimin e borxheve në kartat e kreditit për kredinë tuaj me normë interesi më të lartë, një rritje të konsiderueshme në kursimet tuaja për situata emergjente për të mbuluar shpenzimet e papritura ose paratë për të ndryshuar telefonin apo pajisje të tjera teknologjike. Objektivat afatmesme arrihen gjatë një periudhe më të gjatë kohe, nga një deri në tre vjet. Blerja e një makine të përdorur me para në dorë, vendosja e një kapari 20 përqind për një apartament ose shtëpi tjetër dhe ndërtimi i llogarive të kursimit që sjellin një portofol të mirëdiversifikuar investimesh janë shembuj të objektivave që kërkojnë normalisht më shumë kohë për t'u arritur. Kursimi dhe investimi për shkollën e lartë të fëmijëve, për pensione, shlyerja e kredisë studentore ose një kredie për shtëpi janë shembuj të objektivave afatgjatë që shumë njerëz duan të arrijnë.

Siç thamë më lart, kursimi dhe investimi duhet të jenë kategori specifike në buxhetin tuaj. Sigurisht, sa më shpejt që të filloni të kurseni dhe të shpenzoni në mënyrë strategjike, aq më shumë pasuri do të krijoni. Ajo që është e vështirë të llogaritet është pasuria që mund të grumbulloni duke filluar herët. Edhe shuma më e vogël e kursyer ose e investuar sot mund të sjellë një ndryshim shumë të madh më vonë. Le të marrim parasysh planin e mëposhtëm afatgjatë.

Filloni duke kursyer 2 € në ditë për dy vjet kur të bëheni njëzet e dy vjeç. Ndoshta mund të shpenzoni më pak për kafe, ujë me shishe ose ushqime të shpejta ose mund të kurseni monedhat e xhepit në fund të ditës. Më pas kur të bëheni njëzet e katër vjeç deri njëzet e gjashtë, filloni të kurseni 3 € në ditë. Të ardhurat tuaja mund të rriten duke kursyer vetëm një euro më shumë. Mes moshës njëzet e gjashtë dhe tridhjetë, rriteni shumën e kursimeve në 4 € në ditë. Kursimi i kësaj shume çdo ditë dhe vendosja e saj në një llogari kursimi me normë kthimi pozitive, nuk do përbëjë ndonjë kufizim të veçantë në stilin tuaj të jetesës. Në kohën kur

të jeni tridhjetë vjeç, do të keni kursyer 9 490 € PLUS interesat e marra - një shumë goxha e mirë. Shuma shtohet vërtet duke kursyer nga pak çdo ditë.

Nuk mbaron me kaq. Në kohën kur të dilni në pension në moshën gjashtëdhjetë e shtatë vjeçare, kursimet nga vetëm kjo periudhë nëntë vjeçare mund të arrijnë më shumë se 150 000 € nëse investohen me zgjuarsiri. Për më tepër, kjo shumë bazohet në fuqinë e sotme blerëse. Kjo do të ndodhte nëse do kishit përfituar një normë kthimi të barabartë me atë që kanë sjellë tregjet e aksioneve gjatë tetë dekadave të fundit (më shumë për normën e kthimit dhe fuqinë e normës së përbërë të interesit do të flasim në kapitujt e ardhshëm). Gjithashtu, nëse filloni herët, do të keni më shumë mundësi të vazhdoni me një **plan të rregullt kursimesh**^(?) gjatë gjithë jetës suaj. Disa nga investitorët më inteligjentë, duke përfshirë Uarren Bafet (Warren Buffet) dhe Mark Kuban (Mark Cubane) e “Shark Tank”, pronari i skuadrës së NBA të Dallas Mavericks, janë dakord se është e rëndësishme të shmangen borxhet dhe një mënyrë për të bërë këtë është të filloni të kurseni që herët.

Hapi 3. Përdorni mjete që ju ndihmojnë me buxhetimin. Të zhvillosh një buxhet duke filluar me një letër bosh është njësoj si të rishpikni rrotën. Buxheti nuk ka qenë asnjëherë më i lehtë sesa sot, me mundësimin e përllogaritësve në faqet e internetit, tabelave në Excel dhe aplikacioneve. Ekziston një shumëllojshmëri burimesh me pak ose aspak kosto monetare, të cilat mund t’i keni menjëherë në dispozicion. Kryeni një kërkim në internet për mjete buxhetime dhe do të gjeni shumë opsione cilësore dhe të sigurta buxhetime. Zgjidhi atë që ju ndihmon të jeni i përpiktë në regjistrimin e shpenzimeve dhe të ardhurave tuaja, të keni parasysh objektivat tuaja financiare, ju njofton për pagesat, ju ndihmon të kontrolloni shpenzimet impulsive jashtë buxhetit tuaj dhe ju ndihmon me opsione se si t’i arrini këto objektiva. Mundohuni ta bëni zakon përdorimin e këtij buxheti. Mbajtja nën kontroll e shpenzimeve dhe të ardhurave mund të jetë e lehtë po të përdorni mjetet e duhura.

Hapi 4. Hartoni një plan veprimi: Në mënyrë që të arrini objektivat tuaja, krijoni një buxhet personal me artikuj aktualë dhe me artikuj që mendoni se do ju duhet të blini. Megjithëse mendojmë vazhdimisht për shumëllojshmërinë e gjërave që na “nevojiten” të blejmë, ka shumë pak gjëra vërtet të domosdoshme përtej ushqimit të mjaftueshëm, ujit të pastër, strehimit dhe rrobave të thjeshta. Mënyra më e mirë për të arritur objektivat tuaja është thjesht duke cilësuar “nevojat” tuaja dhe duke i ndarë ato nga “dëshirat”. Reduktoni dëshirat

tuaja për t'u bërë vend kursimeve dhe investimeve dhe për të hartuar një plan brenda buxhetit tuaj që ju ndihmon të arrini objektivat tuaja afatshkurtra, afatmesme dhe afatgjata. Kjo ju jep në duar timonin e jetës suaj financiare.

Një arkitekt nuk e ndërton shtëpinë pa planimetri. Një kirurg nuk e heq apendicitin e një pacienti pa koordinuar planin me anëtarët e tjerë të ekipit mjekësor. Një atlet nuk arrin të konkurrojë në Lojërat Olimpike pa iu përkushtuar fillimisht një filozofie suksesi. Hapat kryesorë që duhet të ndiqni nëse doni të keni sukses në të gjitha aspektet e jetës, duke përfshirë dhe jetën tuaj financiare janë: të zhvilloni një plan të detajuar veprimesh, t'i përmbaheni atij plani dhe ta përmirësoni atë kur e shihni të nevojshme.

Çdo artikull buxhetor duhet të vlerësohet duke marrë parasysh edhe artikujt e tjerë. Duke qenë se keni të ardhura të kufizuara, rritja e shpenzimeve në një fushë do të thotë ulje e shpenzimeve në një fushë tjetër, përveçse në rastin kur shtohen të ardhurat. Siç theksohet në Pjesën 1, çdo zgjedhje ka një kosto oportune. Konsideroni kostot tuaja oportune para se të merrni një vendim për të kryer një shpenzim. Shqyrtoni tablonë e gjerë përmes këndveshtrimit tuaj buxhetor. Konsideroni zërat mujorë të buxhetit tuaj - sa fitoni, sa taksa paguani, sa kurseni, investoni, shpenzoni dhe sa borxhe keni.

Pavarësisht profesionit tuaj, të ardhurave ose gjendjes tuaj, dy veprimet në procesin e buxhetimit - krijimi i buxhetit, monitorimi dhe përshtatja e shpenzimeve për të përmirësuar mirëqenien tuaj - do t'ju ndihmojnë të analizoni dhe t'i kanalizoni sistematikisht shpenzimet tuaja aty ku dëshironi. Bëjeni sa më të qartë planin tuaj dhe bëhuni kështu drejtori ekzekutiv i vetes suaj. Mundohuni të krijoni një buxhet që organizon shpenzimet tuaja, kontrollon borxhet tuaja, ju siguron fonde emergjence, ju ndihmon të arrini objektivat e ndryshme financiare dhe ju siguron fonde për investime.

Kur të mendoni për gjërat që keni "nevojë", mos harroni se në të vërtetë shumë prej tyre nuk ju duhen. Kini parasysh se shpenzimet e bëra sot ulin pasurinë tuaj të ardhshme. Kjo nuk do të thotë që duhet të jetoni një jetë të privuar që të bëheni i pasur në të ardhmen. Kjo nuk ka kuptim. Por, ka shumë mënyra krijuese për të ulur shpenzimet dhe për të rritur kursimet. Buxhetimi dhe caktimi i një plani kursimesh do t'ju sjellë kënaqësi të menjëhershme, do t'ju ndihmojë të fitoni një sens kontrolli dhe sigurie financiare dhe të krijoni pasuri për të ardhmen.

Video:

Si të kurseni para çdo ditë

Dave Ramsey, një prej këshilltarëve kryesorë financiarë të SHBA-së, thekson rëndësinë e angazhimeve personale për të formuar zakone të shëndosha financiare. Ai thotë se: “Lajmi i mirë që kam zbuluar rreth punës me financat personale është se nuk është shkencë e ndërlikuar. Financat personale kanë të bëjnë rreth 80 përqind me sjelljen. Vetëm 20 përqind janë njohuri”.⁽¹⁰²⁾ Pas leximit të Pjesës 4, do zotëroni njohuritë kryesore. A jeni gati të fokusoheni dhe të angazhoheni për t’i transformuar vendimet tuaja të konsumit, kursimeve, huamarrjes dhe fitimeve në vendime që premtojnë stabilitet financiar dhe sjellin një jetë më të mirë?

Elementet 4 deri te 12 japin detaje se si të përfitoni sa më shumë nga shpenzimet tuaja, të shmangni borxhet e pakujdesshme, të planifikoni shpenzimet e papritura, të fitoni një kthim sa më të mirë mbi investimet tuaja dhe të minimizoni dobësinë tuaj ndaj rreziqeve të jetës.

ELEMENTI 4.4

Financoni me mençuri

Mos financoni asgjë për një kohë më të gjatë sesa jetëgjatësia e saj.

Çfarë ndodh kur merrni para hua për pushime, për të blerë rroba apo produkte të tjera që konsumohen shpejt ose që u bie vlera? Çfarë ndodh kur merrni një kredi 4-vjeçare për të blerë një makinë të përdorur që pas 2 vitesh del jashtë përdorimit? Përgjigjja për të dyja pyetjet është e njëjtë: Shumë shpejt do të paguani për produkte që kanë pak ose aspak vlerë për ju apo dikë tjetër. Këto pagesa do të sjellin irritim, mërzitje dhe pasiguri financiare.

Financimi i një të mire për një periudhë më të gjatë se jetëgjatësia e saj e dobishme ju detyron të paguani në të ardhmen për diçka që nuk do të ketë më vlerë për ju. Si rezultat, do detyroheni të ulni konsumin tuaj të ardhshëm. Më tej, kjo strategji do të rrisë borxhin tuaj duke ju varfëruar edhe më shumë në të ardhmen. Kjo është një rrugë që të çon drejt një katastrofe financiare.

A ka kuptim që ndonjëherë një individ ose familje të blejë diçka me kredi? Përgjigjja është “po”, por, në raste të rralla, vetëm nëse ajo që ju po blini është një aset afatgjatë dhe nëse fondet e marra hua shlyhen përpara se asetit të konsumohet. Në këtë mënyrë, ju paguani për atë që bletë ndërkohë që e përdorni atë.

Janë të pakta ato blerje që i plotësojnë këto kritere. Tri kategori shpenzimesh kryesore vijnë natyrshëm ndërmend: shtëpia, makina dhe shkollimi. Nëse mirëmbahet siç duhet, një njësi banimi mund të ketë jetëgjatësi të vlefshme për dyzet ose pesëdhjetë vjet. Në këto rrethana përdorimi i një kredie tridhjetë vjeçare (nëse këto janë të disponueshme) për financimin e shpenzimit është plotësisht i arsyeshëm. Po ashtu, nëse një automjet pritët që të jetë në gjendje të mirë për t’u përdorur për pesë ose gjashtë vjet, nuk ka asgjë të gabuar që ta financoni për një periudhë prej dyzetë e tetë muajsh ose më pak. Kur asetet afatgjata vazhdojnë të gjenerojnë të ardhura shtesë ose një shërbim të vlefshëm pasi shlyhen kreditë e përdorura për financimin e tyre, disa prej pagesave të kredive janë në fakt një formë kursimi dhe investimi, që do të rrisë pasurinë neto të një familjeje. Ashtu si strehimi edhe investimet në

shkollim në përgjithësi ofrojnë përfitime neto pas një periudhe të gjatë kohe. Të rinjtë që investojnë në shkollimin e tyre përmes financimit me kredi mund të përfitojnë në formën e fitimeve më të larta në të ardhmen. Investimi në arsim do të jetë i mirë nëse, gjatë njëzet ose tridhjetë viteve të ardhshme, të ardhurat më të larta janë të mjaftueshme për të shlyer fondet e marra hua. Por, këtu ka risqe: Nëse arsimit shtesë nuk i rrit të ardhurat tuaja të ardhshme mjaftueshëm, mund të jetë gjithnjë e më e vështirë që të shlyeni fondet e huazuara. (Shënim: Kjo çështje do të shqyrtohet me më shumë detaje në Pjesën 4, Elementi 11.)

Për shumicën e familjeve implikimet e këtij udhëzimi janë të drejtpërdrejta: Mos merrni fonde hua për të financuar gjëra të tjera përveç shtëpisë, automjetit dhe shkollimit. Sigurisht, në varësi të sistemit të sigurimit shëndetësor në vendin tuaj, padyshim që ia vlen të merrni një kredi për kujdesin urgjent mjekësor nëse ende nuk keni pasur kohë për të krijuar një fond rezervë për raste urgjente. Një apendektomi është një arsye e mirë për të marrë një kredi. Ndërsa një lifting i fytyrës nuk është (vetëm nëse jeni një yll televiziv!). Për më tepër, sigurohuni që fondet e marra hua për blerjen e tyre të shlyhen para se ato të dalin jashtë përdorimit. Zbatimi i këtij udhëzimi të thjeshtë do ju ndihmojë të qëndroni larg problemeve financiare.

Një risk tjetër është huamarrja në një monedhë tjetër nga ajo e të ardhurave tuaja. Vlerat e monedhave mund të ndryshojnë papritur në raport me njëra-tjetrën.

Për shembull, në fillim të viteve 2000, blerësit e shtëpive në vende si Polonia, Hungaria, Kroacia dhe Rumania ishin në gjendje të siguronin norma shumë të ulëta interesi për hipotekat në franga zvicerane. Por, shumica e të ardhurave të tyre, ishin në monedhën vendase.

Gjatë krizës financiare në vitin 2008, vlera e monedhave të vendeve të Evropës Qendrore dhe Lindore ra në raport me frangën zvicerane, sepse vlera e frangës u rrit në krahasim me euron dhe monedhat e tjera. Zvicranët u përpoqën ta stabilizonin atë duke e lidhur monedhën e tyre me euron në vitin 2011. Më pas në vitin 2015, Zvicra e shkëputi lidhjen e monedhës së vet nga euroja duke shkaktuar rritje të mëtejshme të vlerës së saj.

Në të dyja rastet, huamarrësit e gjetën veten me shumë më tepër borxhe në monedhat e tyre, sesa kishin parashikuar. Ndërsa një biznes kishte mundësinë të kontrollojë kursin e këmbimit, duke përdorur një kontratë paraprirëse, kontrata të tilla nuk kishin të ngjarë të ishin në dispozicion të individëve. Pra, për të shmangur surprizat e pakëndshme është mirë që

detyrimet tuaja të jenë në të njëjtën monedhë me atë të të ardhurave.

ELEMENTI 4.5

Dy mënyra për të përfituar më shumë nga paratë tuaja

Shmangni borxhet me karta krediti dhe konsideroni blerjen e sendeve të përdorura.

Shumë prej nesh duan të kenë më shumë në të ardhmen pa hequr dorë nga shumë gjëra sot. Shumë, duke përfshirë edhe ata me të ardhura mbi mesataren, bëjnë dy gjëra që e rrezikojnë këtë objektiv. Së pari, ata po hyjnë në borxhe për të blerë produkte përpara se të mund t'i përballojnë ato. Së dyti, ata insistojnë të blejnë produkte të reja edhe kur ato të përdorura mund të ishin po aq të përdorshme dhe shumë më ekonomike.

Përdorimi i pakujdesshëm i **kartave të kreditit**^(?) mund të jetë gur i madh pengese për suksesin financiar. Megjithëse shumë persona janë të kujdesshëm me kartat, të tjerë veprojnë sikur balanca e papërdorur në një kartë krediti është si para në bankë. Kjo është krejtësisht e gabuar dhe mendim i rrezikshëm. Balanca e papërdorur në kartën e kreditit thjesht do të thotë se keni fuqi shtesë huamarrëse. Nëse keni fonde në **llogarinë rrjedhëse**^(?), mund ta përdorni kartën e kreditit për të pasur qasje tek ato fonde, nëse i shlyeni në fund të çdo muaji. Nëse nuk keni fonde të mjaftueshme në llogari, mos e bëni blerjen.

Ndërkohë që kartat e kreditit dhe shërbimet homologe elektronike (si p.sh. PayPal, Yandex Money) janë praktike për t'u përdorur, ato janë një metodë tërheqëse dhe e kushtueshme huamarrjeje. Duke qenë se kartat e kreditit lehtësojnë shtimin e borxheve, ato mund të jenë të rrezikshme. Disa nuk janë në gjendje të kontrollojnë impulsin e shpenzimeve kur kanë një balancë të papërdorur në karta.⁽¹⁰³⁾ Nëse e keni këtë problem, duhet të merrni masa të menjëhershme! Duhet të merrni një palë gërshërë në dorë dhe t'i prisni në mes të gjitha kartat e kreditit. Nëse nuk e bëni, ato do t'ju çojnë drejt katastrofës financiare.

Blerja me kartë krediti e bën të duket sikur po blini me paratë tuaja, por fatura vjen në fund të muajit. Kjo sjell edhe një tundim tjetër: opsionin për të dërguar një pagesë të vogël për të mbuluar interesat dhe një përqindje të vogël të balancës dhe për t'i mbajtur shumicën e parave për t'i shpenzuar në më shumë gjëra. Por, nëse zgjidhni këtë opsion dhe vazhdoni të

shtoni balancën, shpejt do të përballeni me një problem të madh - normat e larta të interesit që tarifohen mbi balancën e papaguar.

Është e zakonshme që njerëzit të paguajnë norma interesi prej 15 deri 18 përqind në karta krediti. Kjo është shumë më e lartë sesa shumica e njerëzve, madje edhe investitorët e suksesshëm, mund të fitojnë në kursimet dhe investimet e tyre. Siç do ta shohim në elementet e mëvonshme, mund të pasuroheni duke fituar 7 përqind në vit nga investimet tuaja. Fatkeqësisht, normat e larta të interesit për borxhin e mbetur do të kenë ndikimin e kundërt. Duke paguar 15 deri 18 përqind për borxh kartash krediti edhe një person me të ardhura të mira mund të përfundojë i varfër.

Marrim shembullin e Shanit, një profesionist i ri që vendos të bëjë disa ditë pushime në Jug të Francës. Udhëtimi i kushton Shonit 1500 €, që ai e paguan me kartën e kreditit. Por, në vend që të paguajë shumën e plotë në fund të muajit, Shoni paguan vetëm shumën minimale, dhe vazhdon ta bëjë këtë për dhjetë vitet e ardhshme, derisa fatura më në fund shlyhet. Sa para pagoi Shoni për udhëtimin, nëse supozojmë një normë interesi 18 përqind në kartën e kreditit? Ai paguan 26,63 € në muaj për 120 muaj, ose një total prej 3195,40 €. Pra, Shoni i paguan kompanisë së kartave të kreditit më shumë sesa pagoi për fluturimin, hotelin, ushqimin dhe argëtimin.

Shoni mund ta kishte bërë të gjithë udhëtimin për shumë më pak duke planifikuar paraprakisht dhe duke kursyer përpara udhëtimin, në vend që t'i paguante kompanisë së kartave të kreditit pas udhëtimin. Duke kursyer 75 € me 5 përqind në vit në normë të përbërë interesi (normën e përbërë të interesit do ta diskutojmë në Elementin 7) për njëzet muaj, Shoni mund të kishte 1560,89 € për udhëtimin, dhe jo 3195,40 € që iu desh të paguajë (duke përfshirë interesat) për të njëjtin udhëtim (por që e bëri më herët) me kartën e kreditit. Me fjalë të tjera, duke kursyer dhe duke planifikuar për këtë udhëtim, në vend që të hynte në borxh te karta e kreditit për ta paguar udhëtimin, Shoni mund të kishte bërë dy udhëtime me çmim më të ulët se ajo që iu desh të paguajë për një udhëtim me kartë krediti.

Në disa raste, mund ta keni tashmë një faturë të konsiderueshme për kartën e kreditit. Do të kishte qenë më mirë nëse do ta kishit shmangur këtë borxh, por ju jep mundësinë të merrni një fitim shumë të lartë. Gjithçka që kurseni për të paguar një borxh karte krediti fiton një interes 18 përqind, ose interesin që paguani për atë borxh.

Shikojeni në këtë këndvështrim. Nëse vini në investime 1 euro që ju paguan 18 përqind, në vend që ta shpenzoni atë, atëherë pas një viti ajo do të arrijë 1,18 € në vlerë neto. Nëse kurseni 1 euro për të shlyer borxhin tuaj në karta krediti, atëherë pas një viti edhe ajo do të bëhet 1,18 € në vlerën tuaj neto. Borxhi juaj do të jetë shumë më i ulët, së pari nga shuma që kursyet që uli borxhin tuaj fillestar dhe, së dyti, nga 18 cent që ndryshe do të kishit pasur borxh në interesa.

Edhe nëse norma e interesit në karta krediti është më pak se 18 përqind, është sërish shumë më e lartë sesa do të fitonit në mënyrë të qëndrueshme me çfarëdo lloj programi kursimi që do të keni, përveçse kur jeni jashtëzakonisht me fat ose jeni investitor spekulant. Sigurisht, mund të mos mendoni se kursimet tuaja fitojnë vërtet 18 përqind, sepse paratë nuk po paguhen në llogaritë tuaja të investimeve. Por, në fund rezultati është i njëjtë. Gjëja e parë që duhet të bëjë kushdo që ka borxhe në karta krediti dhe që është serioz për të arritur sukses financiar, është të paguajë borxhet me kursimet e veta nëse është e nevojshme.

Video:

Strategjitë për shlyerjen e borxheve

Po sikur të mos keni fonde për të shlyer faturën e kartës së kreditit? Atëherë merrni kredi bankare, norma e interesit do të jetë më e ulët sesa norma e kartës së kreditit, dhe në bazë të parimeve të buxhetimit të paraqitura në Elementin 3, zhvilloni një plan për të shlyer kredinë sa më shpejt të jetë e mundur. Sigurisht, duhet të siguroheni që të mos shtoni borxhe të tjera me kartë krediti.

Përveç shmangies së borxheve në karta krediti ose pagesës së tyre të menjëhershme, mund ta përdorni më mirë paranë tuaj duke blerë gjëra të përdorura kur ato do t'ju shërbejnë po aq mirë sa edhe të reja. Problemi me blerjen e gjërave të reja është se ato zhvlerësohen ose u bie vlera pothuajse menjëherë. Prandaj, megjithëse mund të blini gjëra të reja, ato nuk mund të gëzohen si të reja për një kohë të gjatë.

Pothuajse sapo blihet diçka, ajo bëhet “e përdorur” në termat e vlerës së tregut. Blerja e gjërave të përdorura, ose me gjuhën e sotme “me pronar të mëparshëm”, mund të sjellë

kursime të konsiderueshme. Konsideroni koston e blerjes së një automjeti të ri krahasuar me një të përdorur. Për shembull, nëse blini një Toyota të re për 30 000 € (që ishte çmimi mesatar i Toyotas dhe makina më e preferuar në Kiev në 2019) dhe e ndërroni pas një viti, ju do të merrni 18 000 € ose 12 000 € më pak se kur e bletë. Nëse makinën e keni përdorur njëzet mijë kilometra, atëherë kostoja e zhvlerësimit, pra kostoja juaj e **zhvlerësimit**^(?) të vlerës së makinës, është 60 cent për kilometër.

Por, në vend që të blini një makinë të re, mund të blini një që është një vit e përdorur. Ju mund të paguani rreth 20 000 € ose 10 000 € më pak, sesa kostoja e një makine të re. Kjo përfshin 18 000 € që pronari i mëparshëm përfitoi nga shitja, plus 2000 € për “kostot e transaksionit”, siç janë reklamat, shitjet, komisionet, etj.

Duke pasur parasysh se sa rezistojnë makinat nëse kujdeseni për to, Toyota e përdorur do t’ju shërbejë në mënyrë të shkëlqyer lehtësisht për tetë vjet, dhe në atë kohë mund ta shisni për rreth 10 000 €. Supozojmë se udhëtoni 20 000 kilometra në vit, kostoja e zhvlerësimit për kilometër do të jetë 10 000 €/160 000 kilometra ose pak më shumë se 6 cent për kilometër. Pra, 54 cent për kilometër më pak se kostoja e udhëtimit me makinë të re çdo vit. Duke i qëndruar supozimit se udhëtoni 20 000 kilometra në vit, kursimi nga zhvlerësimi nga makina e përdorur është pothuajse 11 000 euro çdo vit. Sigurisht, faturat e riparimeve mund të jenë disi të larta pasi makina të jetë përdorur disa vjet, por kursimet do të jenë ende më të mëdha nga sakrifikimi i aromës së makinës së re.

Shumë artikuj të tjerë janë po aq funksionalë kur janë të përdorur sa kur janë të rinj dhe shpesh shumë më pak të kushtueshëm. Vijnë menjëherë në mendje veshjet, mobiliet, pajisjet elektro-shtëpiake, telefonat e përdorur dhe lodrat. Mund të vlejë që të kaloni pak kohë nëpër tregjet e hapura dhe dyqanet e mallrave të përdorura. “Emocioni i gjetisë” është në vetvete një aktivitet argëtues, dhe pa kosto! Por, duke çmuar kohën tuaj, ka edhe mënyra të tjera për të gjetur sende të përdorura. Aplikacionet në internet ofrojnë alternativa që zvogëlojnë kohën e shpenzuar dhe kostot e transaksioneve. Me pak “prekje” të ekranit, mund të gjeni artikuj që janë në gjendje të shkëlqyer dhe me çmime shumë poshtë vlerës së dyqanit. Sigurisht, ka raste kur është më ekonomike të blini diçka të re. Thjesht po ju inkurajojmë të konsideroni kursimet e mundshme që shpesh mund të dalin nga blerjet e gjërave të përdorura pa hequr dorë nga kënaqësia si konsumator. Kërkoni mundësi për të marrë më shumë vlerë nga paratë tuaja.

Të rinjtë në mbarë botën po eksplorojnë mundësitë e kulturës post-konsumeriste me jetesë të gjelbër, minimaliste ose me zero mbeturina. Burime të tilla si iFixit, RREUSE.org, makeresourcescount.eu, dhe shumë kanale të tjera në Youtube promovojnë riparimin në vend të hedhjes së objekteve të dobishme, dhe të jetoni një jetë argëtuese dhe të lumtur brenda kushteve që keni. Një kërkim në internet për “jetesë e gjelbër me nikoqirllëk” sjell shumë burime praktike dhe mbështetje nga individë të tjerë që kanë të njëjtin mendim. Qytetet në mbarë globin kanë filluar të promovojnë ekonominë e përbashkët.⁽¹⁰⁴⁾

Video:

Ekonomia e përbashkët

Mund të zgjidhni mes strategjive të leverdishme për të përballuar gjëra të tjera ku mund të doni t’i shpenzoni paratë, ose mund të abonoheni në shumë prej tyre. E rëndësishme është të kuptoni se keni shumë më shumë zgjedhje të tjera sesa të blini gjëra të reja pa u menduar.

ELEMENTI 4.6

Planifikoni për të papriturat

Filloni të kurseni çdo muaj në një llogari kursimi për raste emergjente (për ditë të vështira).



Kemi folur për vlerën e kursimeve për të ardhmen tuaj. Por, duhet të keni gjithashtu edhe një llogari kursimi për raste emergjente. Jeta është plot me surpriza, si p.sh. kur prishet makina, rrjedh çatia, kur thatësira shkatërron të korrat, fëmija thyen krahun.⁽¹⁰⁵⁾ Ne nuk mund të parashikojmë se çfarë do të ndodhë apo kur. Por, mund të parashikojmë se brenda një periudhe të gjatë kohe, çdo familje mund të përballet me shpenzime të kushtueshme. Prandaj, është e nevojshme që të planifikoni për to. Kjo është arsyeja e mbajtjes së një llogarie kursimi për raste emergjente. Ajo do t’ju ndihmojë shumë me shpenzime të papritura që ndryshe do t’ju shkaktonin stres të madh emocional dhe vështirësi financiare.

Alternativa është të prisni derisa ngjarjet e papritura të ndodhin dhe më pas të hartoni një plan se si t’i përballoni. Kjo shpesh do të thotë të përdorni fondet e kartave të kreditit ose ndonjë metodë tjetër huamarrjeje me kushte jo të favorshme. Më pas duhet të gjeni si do t’i mbuloni shpenzimet e interesave dhe t’i shlyeni fondet. Në raste të tjera do të thotë të kërkoni

ndihmë nga familja dhe fqinjët që kanë përfituar nga përvoja e tyre e kursimit për ditë të vështira. E gjitha kjo sjell ankth që mund të çojë në marrjen e vendimeve të gabuara financiare.

Sa duhet të kurseni rregullisht për të përballuar ngjarje të tilla? Një mënyrë do të ishte të bënit një listë me ngjarjet e papritura që ju kanë ndodhur juve, të afërme dhe fqinjëve tuaj vitin e kaluar dhe të llogarisni se sa ju kushtoi secila prej tyre. Mendoni për riparimet e makinës, udhëtimet e papritura, vizitat te mjeku, një pajisje elektro-shtëpiake që zëvendësuat, gjithçka që nuk pritej të ndodhte vitin e kaluar. Mblidhni kostot, pjesëtoni numrin me dymbëdhjetë dhe filloni ta kanalizoni këtë shumë çdo muaj në llogarinë tuaj të kursimeve për raste emergjente.

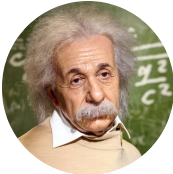
Mund të doni madje të kurseni diçka më shumë në atë llogari sesa nevojat mesatare për raste të papritura në të ardhmen. Në fund të fundit, nëse kurseni shumë para në llogari, mund të siguron mbrojtje shtesë për të ardhmen. Nëse fondet në llogari vazhdojnë të shtohen, mund të përdorni një pjesë të tyre për qëllime të tjera ose t'i kaloni në fondin e kursimeve të pensionit. Kryesore është që kalimet mujore në llogarinë e kursimeve për raste emergjente t'i konsideroni si pagesa të detyrueshme në buxhetin tuaj dhe jo si opsionale. Prandaj, ato duhet t'i konsideroni si pagesat e kredisë së shtëpisë, të faturave të energjisë elektrike dhe të shpenzimeve të tjera të rregullta.

Një llogari kursimi për raste emergjente ju lejon të jeni i qetë dhe të mos shqetësoheni rreth luhatjeve financiare në jetë. Me një llogari të tillë do të jeni në gjendje të përballoni pa shqetësime shpenzimet që ndodhin papritur, por që mund të parashikohen me një shkallë të konsiderueshme saktësie. Gjatë periudhave kur shpenzimet e papritura janë nën mesatare, sasia e parave në llogarinë e kursimeve për raste emergjente do të rritet. Kur këto shpenzime janë mëdha, fondet në llogarinë tuaj do të ulen, por mund të jeni i qetë pasi jeni i përgatitur. Me pak fjalë kjo do të thotë “të keni nën kontroll paratë” në vend që të lejoni që “paraja t’ju ketë juve nën kontroll”.

ELEMENTI 4.7

Fuqia e normës së përbërë të interesit

Kthejeni normën e përbërë të interesit (kthimin mbi investimin) në avantazhin tuaj.



Norma e përbërë e interesit është forca më e fuqishme në univers.

— Mignon McLaughlin. N.d. BrainyQuote.com. Marrë më 24 tetor 2015 nga faqja e internetit BrainyQuote.com:

<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html>. Ekzistojnë

polemika nëse kjo deklaratë u bë nga Albert Einstein, por është e qartë se ai bëri deklaratat të ngjashme që theksonin fuqinë e normës së përbërë të interesit.

Në Elementin 4.3, theksuam rëndësinë e përpilimit të buxhetit rregullisht, kursimit të vazhdueshëm dhe shpenzimit të parave në mënyrë efçente. Ka dy arsye kryesore për të filluar më mirë herët sesa vonë. Së pari, siç e diskutuam, ata që tani e lënë pas dore krijimin e buxhetit, kursimin apo shpenzimin me mençuri do ta kenë të vështirë ta bëjnë më vonë. Por, në këtë element do flasim më shumë për një arsye të dytë që na shtyn drejt kursimit: përfitimin e madh që marrim nëse fillojmë herët.

Një nisje e hershme e kursimeve edhe pse me shuma të vogla, do t'ju japë një përfitim të konsiderueshëm me kalimin e kohës. Kujtoni shembullin në Elementin 4.3 ku kursimi i një shumë modeste i një të riu nga mosha njëzet e dy deri në tridhjetë vjeç çoi në rritje të konsiderueshme shtesë të pensionit të tij në të ardhmen. Duke hequr dorë nga pak më shumë se 9000 € nga fuqia blerëse për ato nëntë vjet ai mund të rrisë lehtësisht me mbi 150 000 € vlerën e pensionit të tij në moshën gjashtëdhjetë e shtatë vjeçare. Çelësi në konvertimin e një shume të vogël parash në një shumë të madhe më vonë është të filloni të kurseni menjëherë për të përfituar nga “mrekullia e normës së përbërë të interesit”.

Norma e përbërë e interesit^(?) nuk është në të vërtetë mrekulli, edhe pse duket si e

tillë. Mirëpo kjo normë nuk nënkupton vetëm interesin, pasi quhet e tillë edhe në rastin kur ri-investoni të gjitha fitimet që përfitoni nga një investim në tregun e aksioneve, pasi edhe ky i fundit është një kthim i kombinuar që për thjeshtësi quhet normë e përbërë interesi.⁽¹⁰⁶⁾ Edhe pse është e lehtë të shpjegohet se si funksionon norma e përbërë e interesit, rezultatet e saj janë vërtet fantastike. Norma e përbërë e interesit është thjesht interesi i fituar mbi interesat e mëparshëm. Nëse nuk i shpenzoni interesat e fituara mbi kursimet tuaja sivjet, vitin tjetër do të përfitoni interes jo vetëm mbi kursimet tuaja, por edhe mbi interesin e këtij viti. Duke bërë të njëjtën gjë çdo vit në të ardhmen, do të fitoni interes mbi interesat e interesave tuaja, etj. Mund të mos duket shumë dhe në fakt gjatë viteve të para pasuria juaj nuk shtohet shumë. Por, nuk do të kalojë shumë kohë dhe pasuria juaj do të fillojë të rritet në mënyrë të dukshme dhe sa më e madhe të bëhet shuma, aq më shpejt do rritet. Është si një top i vogël bore që rrokulliset poshtë faqes së një mali të mbuluar me dëborë. Në fillim rritet ngadalë. Por çdo copë e vogël bore që shtohet e rrit madhësinë e tij dhe nga ana tjetër krijon akumulimin e një sasive gjithmonë e më të madhe dëborë që shumë shpejt transformohet në një top gjigant që rritet me shpejtësi dhe vjen drejt jush.

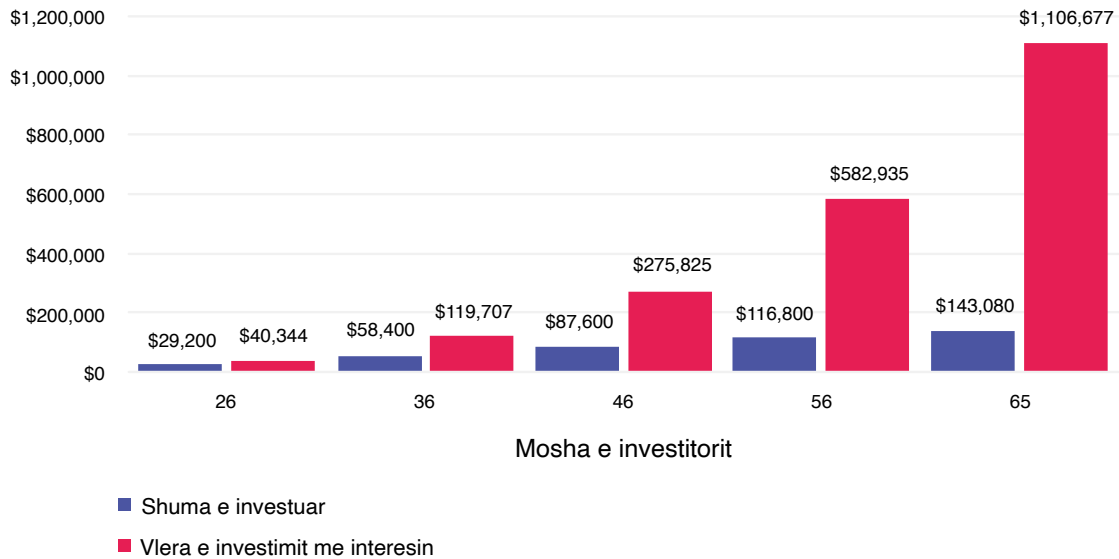
Rëndësia e nisjes herët të programit të kursimeve shpjegohet nga mënyra se si norma e përbërë e interesit krijon kushtet për efektin përshpejtues më vonë. Kursimet që bëni direkt përpara se të dilni në pension nuk do t'i shtojnë më shumë vlerës së pensionit sesa shuma që kurseni - pak por jo shumë. Topi i borës që fillon në rrëzë të malit nuk do të jetë shumë më i madh kur të ndalojë së rrokullisuri. Prandaj, sa më herët të filloni të kurseni, aq më shumë kohë do të kenë ato kursime që të rriten dhe aq më drastike do të jetë rritja.

Le të marrim një shembull të thjeshtë. Supozoni një gjashtëmbëdhjetë vjeçar që po vendos nëse do të fillojë të pijë duhan apo jo. Kjo është një zgjedhje e rëndësishme për disa arsye, ku më e rëndësishmja është shëndeti. Por, përveç faktorit shëndetësor, ka edhe një arsye financiare për të mos pirë duhan. Çmimi mesatar i cigareve në Evropë në vitin 2017 varionte nga 3 \$ në 13 \$,⁽¹⁰⁷⁾ prandaj le të supozojmë për thjeshtësi se çmimi është 8 \$ për paketë. Atëherë, nëse adoleshenti ynë, ta quajmë Honzi, vendos të mos pijë duhan, ai do të kursejë 2920 \$ në vit (supozojmë se do të pinte një paketë cigare në ditë). Supozojmë se në vend që ta shpenzojë këtë shumë për diçka tjetër, Honzi e investon në një llogari ose fond pensioni që fiton 7 përqind në vit dhe është i mbrojtur nga tatimi mbi të ardhurat. Siç mund ta shohim edhe

në Eksponatin 24, nëse Honzi do të vazhdojë ta bëjë këtë për dhjetë vjet, kur të bëhet njëzet e gjashtë vjeç do të ketë akumuluar 40 344 \$ nga kursimet prej 29 200 \$. Nuk është keq për një sakrificë shumë të vogël, që në fakt është një e mirë për Honzin.

Por ky është vetëm fillimi; fitimi nga kthimi i kombinuar sapo ka nisur. Nëse Honzi i përmbahet këtij plani kursimesh deri në moshën tridhjetë e gjashtë vjeç, ai do të ketë 119 707 \$ nga 58 400 \$ kursime. Nëse vazhdon deri në moshën dyzetë e gjashtë vjeç, ai do të ketë 275 825 \$ nga 87 600 \$ kursime. Në këtë moment rritja përshpejtuese po fillon të aktivizohet. Kur Honzi të arrijë moshën pesëdhjetë e gjashtë vjeçare, ai do të ketë 582 935 \$ në llogarinë e kursimeve nga vetëm 116 800 \$ të kursyera. Siç tregohet në Eksponatin 24, kur ai të dalë në pension në moshën gjashtëdhjetë e pesë vjeçare, do të ketë 1 106 677 \$ kontribute direkte nga vetëm 143 080 \$. Në këtë mënyrë, nëse Honzi heq dorë nga duhani dhe nëse i investon këto para të kursyera, ai do të akumulonte rreth 1,1 milionë \$ në përfitime pensioni dhe kjo shifër është në dollarë me fuqinë blerëse të sotme.⁽¹⁰⁸⁾

Eksponati 24: Mos pini duhan, por pasurohuni!



Burimi: Llogaritjet e autorëve. Supozon mospirjen e një pakete në ditë me çmim 8 \$ për paketë dhe me normë interesi 7 përqind në vit.

Çfarë do të ndodhte nëse Honzi do të pinte duhan nga moshja gjashtëmbëdhjetë deri në njëzetë e gjashtë vjeçare, më pas do ta linte duhanin dhe do të fillonte të kursente çmimin e paketës së cigareve çdo ditë. Sërish ai do të përfitonte jo vetëm nga lënia e duhanit por edhe nga përfitimet që kjo zgjedhje sjell në kursimet e tij. Por duke e shtyrë programin e kursimeve me dhjetë vjet, në vend që të përfitojë 1 106 667 \$ në moshën gjashtëdhjetë vjeçare, Honzi do të ketë vetëm 542 070 \$. Vonesa e kursimeve dyzet e nëntë vjeçare me dhjetë vjet i kushton Honzit 564 597 \$ në moshën e pensionit!

Nuk është nevoja që të hiqni dorë plotësisht nga diçka për të arritur kursime të konsiderueshme. Duke bërë sakrificat të vogla në konsum mund të arrini rezultate po aq të ndjeshme. Në vend që kafën e mëngjesit ta merrni të shtrenjtë, porositni kafe më të lirë ose përgatiteni atë vetë në shtëpi. Në vend që të hani drekë në restorant çdo ditë, merreni me vete drekën një ose dy ditë në javë. Në vend që të pini ujë të shtrenjtë mineral në restorant, pini ujë

nga rubineti (të paktën në vendet kur kjo është e sigurt). Ecni ose pedalonit për në punë, në vend që të përdorni tramvajin (që do ta zvogëlonte më tej faturën tuaj të kujdesit shëndetësor). Nëse keni një shtëpi pushimi, a mund të shkoni atje me autobus ose tren? Honzi la duhanin për të kursyer 56 \$ në javë dhe në vend të kësaj i investoi. Edhe ju mund të bëni ndryshime në konsumin tuaj për të kursyer para.

Video:

Paratë e lehta

Pra ajo që duam të theksojmë nuk është se duhet të jetoni një jetë të mjerë si koprrac dhe të sakrifikoheni sot që të jeni i pasur kur të dilni në pension. Ku qëndron e mira e të krijuarit pasuri për të ardhmen duke jetuar sot në varfëri? Është e mundur të ruhet një standard i lartë jetese dhe sërish të akumulohet mjaftueshëm pasuri, pasi nuk nevojiten shumë kursime për të përfituar shpërblime të mëdha. Nga 1 106 677 \$ që akumuloi Honzi duke mos pirë duhan, vetëm 143 080 \$ erdhën nga zvogëlimi i konsumit. Në fakt, ata që kursejnë dhe investojnë do të jenë në gjendje të konsumojnë shumë më tepër se ata që nuk e bëjnë këtë. Kur të dalë në pension ose më herët, Honzi mund të fillojë ta shpenzojë pasurinë e tij dhe të ketë më shumë sesa do të kishte nëse nuk do të kishte kursyer.

Duhet vetëm një program i hershëm kursimesh në një llogari pensioni që nuk tatohet, pak durim, një kthim i arsyeshëm nga kursimet tuaja (shikoni dy elementet vijues) dhe fuqia e normës së përbërë të interesit.

Shënim: Sistemi bankar islamik ose sipas Sheriatit

Sheriati ose ligji islamik i ndalon pagesat e interesit për borxhet. Për të kompensuar huadhënësit për investimin e parave të tyre, sistemi bankar sipas Sheriatit ka zhvilluar lloje të ndryshme marrëveshjesh financiare që janë në përputhje me këtë ligj (Sheriatin), si p.sh. ndarja e fitimeve. Investimet në produkte të tilla si alkooli dhe mish i derrit, që janë të ndaluara të konsumohen nga myslimanët, janë gjithashtu të ndaluara për investim. Gjithashtu, bazuar në konceptin e drejtësisë, të gjitha palët e përfshira në një transaksion duhet të ndajnë fitimet dhe humbjet ndërmjet njëri-tjetrit, që nënkupton se për të fituar një kthim nga investimi, duhet të

eksponohen ndaj risqeve të biznesit. Për shembull nëse doni të blini një makinë, një bankë islamike e blen makinën dhe bie dakord që t'jua rishesë për një numër fiks pagesash që në total janë një shumë më e lartë. Ju gjithsesi paguani këste për makinën dhe banka fiton para nga transaksioni dhe transaksioni mbetet në përputhje me ligjet bankare islamike. Depozitat që vendosni në një bankë islamike, në vend që të fitojnë interes, do të fitojnë një pjesë të caktuar të fitimeve të bankës gjatë kohës që depozitohen paratë.

Bankat që janë të përfshira në sistemin bankar islamik duhet të jenë ente ligjore të veçanta, mirëpo disa banka të mëdha ndërkombëtare kanë filiale islamike.

ELEMENTI 4.8

Diversifikoni asetet tuaja

Mos i vendosni të gjitha investimet në një vend të vetëm.

Përveç llogarive të kursimeve bankare, dy asetet e tjera financiare më të zakonshme janë aksionet dhe obligacionet. Le të shpjegojmë natyrën e këtyre dy instrumenteve. **Aksionet**^(?) përfaqësojnë pronësinë në korporata. Pronarët e aksioneve kanë të drejtën e një pjese të fitimeve të ardhshme të firmës të përfaqësuara nga **aksionet**^(?) e pronësisë. Nëse biznesi do të gjenerojë të ardhura tërheqëse në të ardhmen, aksionerët do të fitojnë. Fitimet e aksionerëve zakonisht vijnë në formën e **dividentëve**^(?) (pagesa të rregullta për pronarët) ose rritjes së vlerës së aksionit. Por nuk ka garanci që biznesi do të jetë i suksesshëm dhe do të sigurojë të ardhura në të ardhmen. Nëse nuk është i suksesshëm, vlera e aksioneve të firmës do të bjerë. Megjithatë aksionerët nuk janë përgjegjës për borxhet e korporatës, ata mund të humbasin të gjitha fondet që përdorën për të blerë aksionet. (Shënim: “Kapitali” është një term tjetër për aksionin.)

Video:

Si funksionon tregu i aksioneve

Obligacionet^(?) u ofrojnë bizneseve, qeverive dhe organizatave të tjera një mënyrë komode për të huazuar para. Këto organizata marrin fonde nga blerësit e obligacioneve në këmbim të premtimit (dhe detyrimit ligjor) për të paguar interesa dhe për të shlyer të gjithë **principalin**^(?) (shumën e marrë hua) në momente të caktuara në të ardhmen. Nëse kompania që emeton obligacionin ka aftësi paguese, mbajtësi i obligacionit do të përfitojë fondet e investuara bashkë me interesat.

Të gjitha investimet kanë risk. Vlera e tregut e një investimi në **aksione**^(?) mund të ndryshojë në mënyrë dramatike brenda një periudhe relativisht të shkurtër kohore. Edhe nëse

kthimi nominal^(?) është i garantuar, si në rastin e obligacioneve me risk të ulët, ndryshimet në normat e interesit dhe/ose inflacionit mund ta ndryshojnë në mënyrë të konsiderueshme vlerën e asetit. Nëse pjesën më të madhe të pasurisë tuaj e keni të lidhur me pronësinë e një numri të vogël aksionesh (ose edhe më keq, me një aksion të vetëm), jeni i pambrojtur.

Risku mund të zvogëlohet përmes **diversifikimit**^(?), pra investimit në një numër të madh asetesh që nuk janë të lidhura me njëra-tjetrën. Nëpërmjet diversifikimit përfitoni nga “ligji i numrave të mëdhenj”. Ndërkohë që disa investime në një **portofol**^(?) të diversifikuar do të kenë performancë të dobët, të tjerat do të kenë performancë jashtëzakonisht të mirë. Performanca e këtyre të fundit do të kompensojë atë të investimeve me performancë të dobët dhe norma e kthimit do të shkojë drejt mesatares.

Për ata që kërkojnë të ndërtojnë pasuri pa u përfshirë në vendimmarrjen e përditshme të biznesit, tregu i aksioneve mund të ofrojë fitime tërheqëse. Kjo ka ndodhur historikisht. Gjatë dy shekujve të fundit, aksionet kanë sjellë një normë reale kthimi (reale do të thotë të përshtatur me inflacionin) prej rreth 7 përqind në vit, krahasuar me normën reale të kthimit të obligacioneve midis 2 dhe 3 përqind.⁽¹⁰⁹⁾

Risku me aksionet është se askush nuk mund të jetë i sigurt për vlerën e tyre në të ardhmen; patjetër që do të ketë periudha gjatë të cilave vlera e tregut e investimeve tuaja do të bjerë, ndërsa mund të rritet vetëm pas disa muajve ose viteve më vonë. Ky risk, i njohur me termin luhatje, është një ndër arsyet kryesore pse aksionet ofrojnë një normë kthimi shumë më të lartë sesa llogaritë e kursimit, **certifikatat e tregut të parase**^(?) dhe **obligacionet qeveritare**^(?) afatshkurtra, të cilat ju garantojnë një shumë të caktuar në të ardhmen. Duke qenë se shumë njerëz vlerësojnë sigurinë shtesë të kthimeve që obligacionet dhe llogaritë e kursimit ofrojnë në krahasim me aksionet, kthimi mesatar i aksioneve duhet të jetë më i lartë për të tërhequr investitorët që preferojnë riskun, për dallim nga ata që janë kundër riskut dhe kërkojnë kthime më të parashikueshme.

Fondet e përbashkëta^(?) të investimeve mund t’i ndihmojnë investitorët të diversifikojnë dhe zvogëlojnë riskun. Këto fonde thjesht kombinojnë paratë e një grupi investitorësh duke i kanalizuar ato në kategori të ndryshme investimesh, si p.sh. aksione (**ekuitete**^(?)), obligacione, prona të patundshme ose **bono thesari**^(?). Prandaj ka kategori të ndryshme fondesh të përbashkëta.

Fondet e përbashkëta të kapitalit^(?) i kanalizojnë fondet e investitorëve të tyre tek aksionet e firmave të ndryshme. Këto fonde u ofrojnë edhe investitorëve të vegjël një mënyrë ekonomike për të arritur diversifikim dhe për të ulur riskun. Risqet e investimeve në tregun e aksioneve janë shumë më të ulëta nëse ju shtoni vazhdimisht ose mbani një portofol të diversifikuar aksionesh gjatë një periudhë të gjatë kohe, për shembull tridhjetë ose tridhjetë e pesë vjet. Përgjithësisht, kur investohet te një grup i diversifikuar aksionesh për një periudhë të gjatë kohore, norma e kthimit rezulton e lartë dhe ndryshimi në këtë kthim është relativisht i ulët. Pagesat e rregullta në një fond të përbashkët që investon te një grup i diversifikuar aksionesh u ofrojnë investitorëve një metodë investimi me kosto të ulët në tregun e aksioneve.

Diversifikimi zvogëlon luhajtjen e investimeve në tregun e aksioneve përmes dy mënyrave. Së pari, kur disa firma kanë performancë të dobët, të tjerat kanë performancë të mirë. Rënia e çmimeve të naftës që sjell fitime të ulëta në industrinë e naftës, do të rrisë fitimet në industrinë e linjave ajrore sepse do të bjerë kostoja e karburantit të avionëve. Kur fitimet në industrinë e çelikut bien për shkak të rënies së çmimeve të çelikut, këto çmime më të ulëta do të rrisin fitimet në industrinë e automjeteve.

Së dyti, diversifikimi mund t'ju mbrojë nga ndryshimet e kushteve të përgjithshme ekonomike. Recesioni ose ekspansioni do të sjellin ndryshime në vlerën e aksioneve të pothuajse të gjitha firmave. Por diversifikimi zvogëlon luhajtjen në vlerë të investimeve tuaja, sepse recesioni është më i keq për disa firma dhe industri se të tjera dhe ekspansioni është më pozitiv për disa firma sesa për të tjera. Për shembull, recesioni që dëmton Max Mara-n (një markë veshjesh me cilësi të lartë që shet në të gjithë botën) mund të rrisë shitjet dhe fitimet për Zara-n (një konkurrent me çmime më të ulëta). Në mënyrë të ngjashme, recesionet mund të përmirësojnë situatën e Skoda-s në krahasim me BMW-në.

Disa punëdhënës ofrojnë programe pensioni në përputhje me sasinë e zotëruar të aksioneve tuaja në kompani (këto nuk marrin parasysh investime në aksione të firmave të tjera) ose lejojnë blerjen e aksioneve të kompanisë me ulje të konsiderueshme. Një plan i tillë e bën tërheqëse blerjen e aksioneve të kompanisë ku punoni. Nëse keni besim te kompania, pse të mos përfitoni nga kjo ofertë. Pasi i mbani për një periudhë që zakonisht zgjat tre vite, këto plane do t'ju lejojnë të shisni aksionet e blera dhe t'i përdorni fitimet për të bërë investime të tjera. Nëse ju jepet mundësia, duhet ta zgjidhni këtë opsion. Në rast se nuk e bëni, shumë

shpejt do të shihni pjesën më të madhe të investimeve tuaja të përqendruara vetëm te kompania për të cilën punoni. Kjo ju vendos në një pozicion me rrezik të dyfishtë: Si punësimi juaj ashtu edhe vlera e investimeve tuaja varen në masë të madhe nga suksesi i punëdhënësit tuaj. Mos e vendosni veten në një pozicion të tillë.

Puna mund t'ju ofrojë fondin e pensionit të detyrueshëm me ligj. Këto fonde mund të përbëhen nga investime të ndryshme, në varësi të vendit ku punoni. Është e rëndësishme që të dini se ku është investuar fondi i pensioneve i kompanisë tuaj, në mënyrë që të diversifikoni investimet tuaja personale duke investuar në asete të ndryshme nga ato të fondit tuaj të pensionit.⁽¹¹⁰⁾

Rëndësinë e investimeve në aksione dhe diversifikimin e tyre mund ta përmbledhim në këtë mënyrë: Për të arritur potencialin e tyre financiar, individëve u duhet t'i kanalizojnë kursimet e tyre në investime të ndryshme që sjellin kthime tërheqëse. Në të kaluarën, investimet afatgjata në bursë kanë sjellë kthime të larta. Fondet e përbashkëta të investimeve bëjnë të mundur që edhe investitorët e vegjël të mund të kenë një portofol të diversifikuar, të shtojnë vlerën e tij çdo muaj duke mbajtur kostot e transaksioneve të ulëta. Investimi në një portofol të diversifikuar gjatë një periudhe të gjatë kohore ul ndjeshëm riskun e pronësisë së aksioneve. Çdo investim përmban pasiguri. Por, nëse bazohemi tek eksperiencia e 150 viteve të fundit, me bindje mund të presim që, një portofol i diversifikuar aksionesh, në periudhën afatgjatë, do të sjellë një kthim real më të lartë se llogaritë e kursimeve, obligacionet, **depozitat me afat**⁽²⁾, dhe instrumente të ngjashme financiare. Zotërimi i aksioneve përmes fondeve të përbashkëta të investimit është veçanërisht tërheqës për të rinjtë që kursejnë për pensionin e tyre.

Edhe me depozitat bankare, që kanë risk shumë më të ulët apo madje edhe obligacionet, duhet të jeni i ndërgjegjshëm për riskun e falimentimit të bankave. Nëse një bankë falimenton dhe nuk mund t'jua kthejë paratë, shumica e vendeve ofrojnë sigurime të depozitave kombëtare që do t'jua paguajnë paratë deri në një kufi të caktuar. Nëse zotëroni më shumë para se ky kufi, do ishte ide e mirë t'i depozitoni paratë tuaja në dy ose më shumë banka për ta mbajtur shumën në secilën bankë nën kufirin e siguruar. Nëse një bankë, si çdo investim tjetër, ofron fitime më të larta se normalisht, gjithmonë pyesni veten, "Pse"? Investitorët e zgjuar mund ta shmangin këtë bankë, sepse e dinë se do të hasin në probleme. Në një situatë të

tillë, banka problematike është e detyruar të tërheqë para. Mos lejoni që këto të jenë paratë tuaja për shkak të një norme pak më të lartë interesi! Ne njohim një ekonomist shumë të mirë në një vend post-komunist që humbi paratë e tij në tri banka që “ofronin normën më të mirë (më të lartë) të interesit”. Për fat të mirë, ai nuk është profesor i financave, por një teoricien.

Është gjithashtu e rëndësishme që të ruheni nga mashtrimet, sidomos në rastet kur ju ofrohet një investim që pretendon se ka normë kthimi më të lartë se pjesa tjetër e tregut (“kjo mund të jetë tepër joshëse për të qenë e vërtetë”).

Një ilustrim për këtë janë skemat piramidale shqiptare të vitit 1996: kur Shqipëria kaloi nga një ekonomi e centralizuar në një ekonomi tregu, njerëzit nuk i njihnin shumë mirë investimet. Disa kriminelë grumbulluan investime në të holla duke ofruar 5% ose më shumë në muaj, ose 60% në vit; por ky 60% në vend që të sigurohej nga fitimet e biznesit, sigurohej nga grumbullimi i investimeve të tjera dhe u paguhej investitorëve fillestarë. Prandaj, çdo muaj operatorët e këtyre skemave kriminale duhej të grumbullonin gjithnjë e më shumë para për të paguar sipas skemës, duke krijuar kështu një “piramidë”. Eventualisht, u zbulua se këto skema ishin mashtrime dhe njerëzit humbën paratë e tyre pasi skemat dështuan.⁽¹¹¹⁾

Video:

Skema piramidale që rrënoi një komb

Skema të ngjashme janë zhvilluar në shumë vende. Shembuj të ngjashëm përfshijnë MMM-në në Rusi në vitet 1990. Një tjetër mashtrim që është përhapur shumë në botë quhet ndonjëherë mashtrimi i “princit nigerian”, por mund të bëhet nga dikush që luan rolin e një personi të pasur apo një personi që ka qasje në përdorimin e pasurive të të tjerëve. Në këtë mashtrim, që u përhap me letra dhe më pas me faks në vitet 1980 dhe që tani përhapet përmes rrjeteve sociale ose emailit, ju merrni një letër nga një person pasuria e të cilit është bllokuar në një vend ku ka luftë ose në një vend ku po ndryshon regjimi. Personi thotë se me kënaqësi do t’ju paguante një shumë të madhe parash nëse e ndihmoni t’i nxjerrë paratë nga vendi i tij - kështu ai ju kërkon numrin e llogarisë që ju të merrni fondet. Gjeni se çfarë ndodh nëse i jepni numrin e llogarisë? Ai e përdor për të transferuar të gjitha paratë tuaja te llogaria e tij dhe

shanset që t'ju kthehen janë shumë të vogla! Ka shumë variante të kësaj skeme: ndonjëherë mashtruesi ju kërkon para për të paguar disa komisione dhe më pas gjithnjë e më shumë komisione dhe asnjëherë nuk i merrni mbrapsht këto para.

ELEMENTI 4.9

Kuptoni se askush nuk mund ta sfidojë vazhdimisht tregun

Fondet e përbashkëta të indeksuara të kapitalit mund t'ju ndihmojnë t'ua kaloni ekspertëve pa marrë përsipër shumë risqe.

Pavarësisht avantazheve të aksioneve që diskutuam më lart, të shumtë janë ata që ngurrojnë të investojnë në aksione sepse mendojnë se nuk kanë kohën ose ekspertizën për të identifikuar bizneset që mund të jenë të suksesshme në të ardhmen. Kjo mund të jetë veçanërisht e vërtetë në vendet ku tregjet e kapitalit janë në hapat e parë të zhvillimit dhe si investitorët ashtu edhe planifikuesit kanë pak përvojë. Edhe në tregjet e krijuara prej kohësh është e vështirë të parashikohet drejtimi që do të marrin në të ardhmen aksionet individuale apo çmimi i tyre mesatar. Askush nuk mund të thotë me siguri se çfarë do të ndodhë me çmimin e një aksioni specifik apo nivelin e përgjithshëm të çmimeve të aksioneve në të ardhmen.

Shumica e ekonomistëve e shpjegojnë këtë situatë duke përdorur **teorinë e ecjes rastësore**^(?). Sipas kësaj teorie, çmimet aktuale të aksioneve reflektojnë informacionin më të mirë në dispozicion rreth gjendjes së ardhshme të fitimeve të korporatave, shëndetit të ekonomisë dhe faktorëve të tjerë që influencojnë çmimet e aksioneve. Prandaj ndryshimet e ardhshme të çmimeve të aksioneve do të nxiten nga ngjarje surprizë, ndodhi që njerëzit aktualisht nuk i parashikojnë. Sipas natyrës së tyre, këta faktorë janë të paparashikueshëm. Nëse do të ishin të parashikueshëm, ata do të reflektoheshin tashmë në çmimet aktuale të aksioneve.

Video:

Një shëtitje e zakonshme nëpër Uoll Strit: A janë bursat efçiente?

Pse të mos zgjedhim vetëm aksionet që kanë performancë të lartë, siç janë aksionet e

Apple, Google dhe Microsoft, dhe të qëndrojmë larg të tjerave? Kjo është një ide e shkëlqyer, përveç një problemi: Teoria e ecjes rastësore aplikohet edhe për çmimet e aksioneve në fjalë. Çmimet e aksioneve me potencial tërheqës për fitime në të ardhmen, do t'i reflektojnë këto perspektiva. Çmimi i ardhshëm i një aksioni specifik ndikohet nga ndryshimet e paparashikuara dhe informacionet shtesë rreth perspektivave të firmës që kuptohen vetëm me kalimin e kohës. Ka faktorë të shumtë që ndikojnë në çmimin e ardhshëm të një aksioni të caktuar, të cilët ndryshojnë vazhdimisht në mënyra të paparashikueshme. Çmimi i aksioneve të Apple mund të bjerë, për shembull për shkak të një ideje të një gjimnazisti që po punon në bodrumin e shtëpisë së vet tani. Prandaj, nuk ekziston asnjë mënyrë për të ditur paraprakisht se cilat aksione do të performojnë mirë dhe cilat do të dështojnë pa filluar mirë.

Mund të jeni në gjendje të përmirësoni disi shanset duke studiuar tregun e aksioneve, detajet e korporatave të caktuara, tendencat dhe parashikimet ekonomike. Por, për shumicën opsioni më i mirë është kanalizimi i kursimeve afatgjata (pra, të pensioneve) në një fond të përbashkët kapitali.

Video:

Çfarë janë fondet e përbashkëta të investimit?

Ekzistojnë dy kategori të gjera të fondeve të përbashkëta të kapitalit: fondet e menaxhuara dhe fondet e indeksuara. **Fondet e përbashkëta të menaxhuara të kapitalit**^(?) janë ato ku një “ekspert”, menaxheri i portofolit të fondit, vendos se çfarë aksionesh do të mbahen dhe kur do të blihen dhe shiten. Menaxheri i fondit pothuajse gjithmonë mbështetet nga një ekip kërkimi që shqyrton kompanitë individuale dhe tendencat e tregut në përpjekje për të identifikuar ato aksione që kanë më shumë mundësi të kenë performancë të lartë në të ardhmen. Menaxheri përpiqet të zgjedhë aksionet në të cilat fondi do të investojë në mënyrë të tillë që të maksimalizojë normën e kthimit të fondit.

Lloji i dytë i fondit, fondi i përbashkët i kapitalit të indeksuar, thjesht mban aksione në të njëjtin proporcion me përfaqësimin e tyre në indeksset e gjera të tregut të aksioneve si p.sh **S&P 500 (Indeksi i 500 i "Standard & Poor"**^(?) i 500 kompanive më të mëdha të regjistruara

në SHBA), STOXX Europe 600 ose FTSEurofirst 300. Nevojitet shumë pak tregti për të mbajtur një portofol aksionesh që pasqyron një indeks të gjerë. Gjithashtu, nuk është e nevojshme për **fondet e indeksuara**^(?) të merren përsipër kërkime që vlerësojnë perspektivën e ardhshme të kompanive. Për shkak të këtyre dy faktorëve, kostot e operimit të fondeve të indeksuara janë më të ulëta, zakonisht 1 ose 2 përqind më të ulëta, se ato të fondeve të menaxhuara. Si rezultat, fondet e indeksuara kanë tarifa më të ulëta, prandaj një përqindje më e madhe e parave tuaja shkon direkt në blerjen e aksionit.

Fondet e përbashkëta të kapitalit të indeksuara në një tregues të gjerë të tregut të aksioneve si p.sh. S&P 500 për Shtetet e Bashkuara, u ofrojnë investitorëve kthimin mesatar të tregut të **aksioneve**^(?). Shtetet e Bashkuara nuk janë të vetmet që kanë në dispozicion fonde të indeksuara. Shumica e ekonomive të zhvilluara kanë një ose më shumë fonde të ngjashme dhe shumë të tjera po zhvillohen rregullisht. Fondet e indeksuara mund të blihen për një vend të veçantë, përfshi ato të vendeve në Evropën Lindore (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF ose VanEck Vectors Russia ETF.) Ju gjithashtu mund të blini fonde rajonale që përfshijnë aksione të shteteve të caktuara.⁽¹¹²⁾ Çfarë ka kaq të veçantë kthimi mesatar? Siç përmendëm më lart, përgjithësisht tregu i aksioneve ka ofruar një normë mesatare reale kthimi prej 7 përqind për periudha të gjata. Kjo do të thotë se **vlera reale**^(?), vlera e përshtatur me inflacionin, e aksioneve tuaja dyfishohet mesatarisht çdo dhjetë vjet. Ky rezultat nuk është aspak i vogël. Dhe ç'është më e rëndësishme, norma mesatare e kthimit që jep një fond i indeksuar ia kalon kthimit të pothuajse të gjitha fondeve të përbashkëta të menaxhuara kur krahasohen për një periudhë kohore të tillë siç është për shembull një dekadë. Kjo nuk është çudi sepse, siç tregon edhe teoria e ecjes rastësore, as ekspertët nuk janë në gjendje të parashikojnë me asnjë lloj saktësie dhe në mënyrë konsistente nivelin e çmimit të aksioneve në të ardhmen.

Gjatë periudhës dhjetëvjeçare, S&P 500 ka pasur një normë kthimi më të lartë se 85 përqind e fondeve të menaxhuara aktive. Këto gjetje mbështeten mbi studime të bëra në Evropë mbi menaxherët aktivë krahasuar me ata pasivë⁽¹¹³⁾ Gjatë periudhave njëzetvjeçare, fondet e përbashkëta të indeksuara në S&P 500 kanë pasur performancë më të mirë se 98 përqind e fondeve të menaxhuara aktive.⁽¹¹⁴⁾ Prandaj, mundësitë që ju ose dikush tjetër të arrini të zgjidhni një fond me menaxhim aktiv që performon më mirë se mesatarja e tregut në

planin afatgjatë, janë shumë të ulëta, rreth një në pesëdhjetë.

Edhe nëse një fond i përbashkët i menaxhuar ka performancë të mirë për pak vite ose edhe për një dekadë, nuk do të thotë se do të ketë performancë të mirë në të ardhmen. Për shembull, njëzet fondet më të mira amerikane të aksioneve gjatë viteve 1980 patën performancë vjetore 3,9 përqind më të lartë se indeksi S&P 500 për mbi një dekadë. Por, investitorët që u futën në treg në vitin 1990 dhe menduan se do të fitonin më shumë se mesatarja e tregut duke zgjedhur fondet “e nxehta” të viteve 1980 ngelën të zhgënjyer. Njëzet fondet më të mira të viteve 1980 patën performancë më të dobët se indeksi S&P 500, me 1,2 përqind në vit gjatë viteve 1990. Në mënyrë të ngjashme, njëzet fondet e menaxhuara të aksioneve më performuese nga viti 1990 në 1999 tejkaluan performancën e indeksit S&P 500 me 3,1 përqind në vit, por nga viti 2000 deri 2009 të njëjtat fonde patën performancë më të dobët se S&P 500 Index me 1,3 përqind në vit.⁽¹¹⁵⁾

Fondet “e nxehta” gjatë fluskës së tregut të aksioneve të fundit të viteve 1990 ishin një tregues çorientues për investimet. Gjatë periudhës dyvjeçare 1998-1999, fondi i menaxhuar me performancë më të lartë ishte Van Wagoner Emerging Growth, me kthim vjetor mesatar prej 105,52 përqind. Por gjatë periudhës dyvjeçare 2000-2001, ky fond pati një kthim mesatar vjetor prej minus 43,54 përqind, një prej më të ultëve gjatë kësaj periudhe.⁽¹¹⁶⁾

Këto shembuj në fakt theksojnë avantazhin e fondeve të përbashkëta të indeksuara në S&P 500 krahasuar me fondet e menaxhuara të kapitalit për shkak të aftësisë së mbijetesës. Indeksi S&P 500 ka shumë pak mundësi që të falimentojë, ndërkohë që fondet e menaxhuara kanë shumë mundësi që të mbyllen gjatë periudhës së kohës që lidhet me kursimet për pension. Fondet e përbashkëta mund të mbyllen për dy arsye, të cilat lidhen me performancën e dobët. Mund të ndodhë që fondi mbyllet dhe vlera e mbetur e tij t’u shpërndahet pronarëve, ose ai mund të shkrihet me një fond tjetër të menaxhuar me performancë më të mirë. Sot në Shtetet e Bashkuara ekzistojnë mijëra fonde të përbashkëta të menaxhuara, ndërsa në vitin 1970 ekzistonin vetëm 358 fonde. Burton Maliel i ndoqi këto fonde deri në vitin 2013. Gjatë këtyre 43 viteve, 274 fonde - mbi 75 përqind e totalit - nuk ekzistojnë më. Nga 84 të mbeturat, vetëm 4 kishin performancë më të lartë se indeksi S&P 500 Index me 2 përqind ose më shumë në vit.⁽¹¹⁷⁾

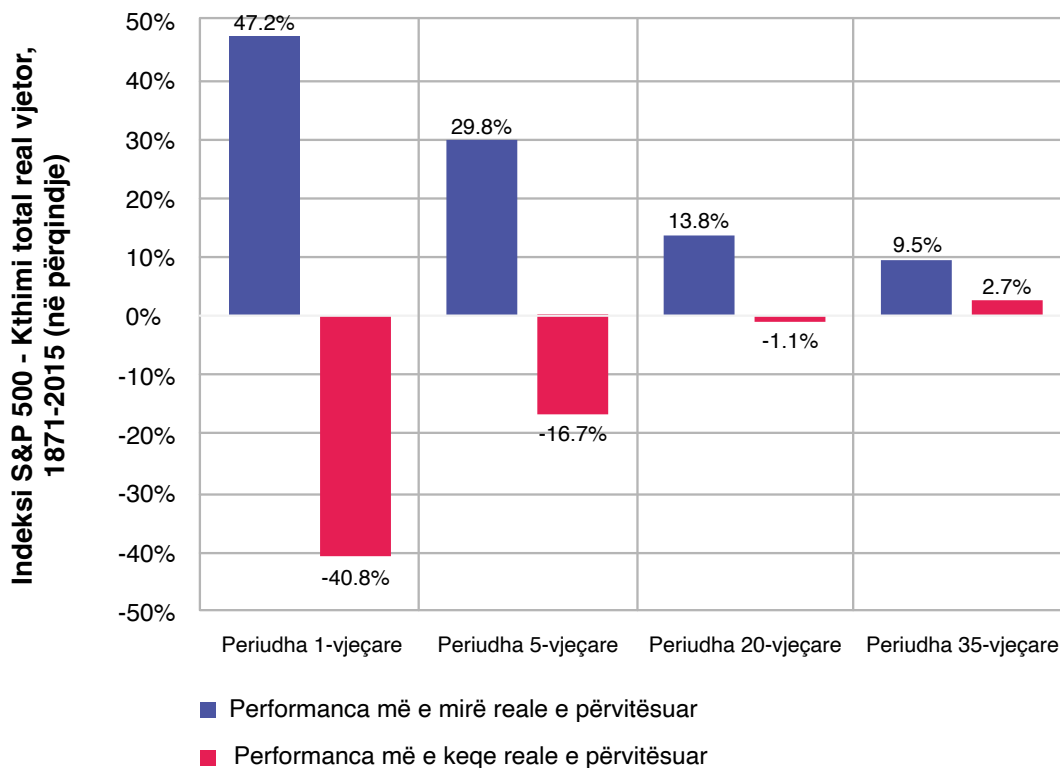
Tregu i aksioneve ka sjellë historikisht kthime më të larta se kategoritë e tjera të

investimeve dhe fondet e indeksuara bëjnë të mundur që investitorët e zakonshëm t'i përfitojnë këto kthime pa u shqetësuar për përzgjedhjen e aksioneve specifike ose të një fondi të përbashkët të veçantë. Nga një studim që krahasonte kthimet nga aksionet dhe obligacionet për 118 vite për 21 shtete që i kishin në dispozicion këto të dhëna, rezultoi se kthimet nga tregu i aksioneve kishin performancë më të lartë se kthimet nga obligacionet për këtë periudhë për çdo shtet.⁽¹¹⁸⁾ Investimet në aksione madje sollën kthim mesatar prej 3-6% në vit, pavarësisht përfshirjes në studim të periudhave të dy Luftërave Botërore.

Sigurisht, do të ketë ulje-ngritje dhe madje edhe periudha relativisht të gjata rënieje të çmimeve të aksioneve. Prandaj shumë investitorë kërkojnë të zvogëlojnë përqindjen e kapitalit të tyre të investuar në aksione ndërsa i afrohen pensionit (shikoni elementin e mëposhtëm). Por, bazuar në historikun e performancës së tregut të aksioneve, fitimi afatgjatë i përfituar nga një indeks i gjerë i tregut të aksioneve pritet që të tejkalojë atë të çdo alternative tjetër investimi, duke përfshirë këtu edhe fondet e menaxhuara të kapitalit.⁽¹¹⁹⁾

Siç ilustron Ekspozitatën 25, kur mbahet për një periudhë të gjatë kohe, një portofol me aksione të diversifikuara ka ofruar historikisht normë kthimi të lartë dhe relativisht të qëndrueshme. Në këtë figurë tregohen të dhënat për normën vjetore reale të kthimit më të lartë dhe më të ulët (kthimi i përshtatur për inflacionin) të përfituar nga investimet në tregun e aksioneve për periudha kohore të ndryshme mes viteve 1871 dhe 2014. Të dhënat në ekspozitat supozojnë se investitori ka paguar një normë fikse vjetore në një fond të përbashkët të indeksuar me indeksin S&P 500.⁽¹²⁰⁾ Kur aksionet mbahen vetëm për një periudhë të shkurtër kohore mund të vërehen luhate të mëdha të kthimit. Gjatë periudhës 1871-2014, kthimet njëvjeçare të S&P 500 u luhatën nga 47,2 përqind në minus 40,8 përqind. Edhe gjatë një periudhe pesëvjeçare, kthimet e përbëra vjetore shkonin nga 29,8 përqind në minus 16,7 përqind.

Ekspoziti 25: Aksionet përmbajnë risk më të ulët kur mbahen për një periudhë të gjatë kohe



Burimi: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier dhe Zijun Wang, “Siguria shoqërore dhe risku i tregut,” National Center for Policy Analysis Working Paper Numër 244 (Korrik 2001). Kthimet bazohen në supozimin se individë investon një shumë fikse për secilin vit në periudhën e investimit. Të dhënat janë përditësuar deri në vitin 2015.

Megjithatë, vini re se si “kthimet më të larta” dhe “kthimet më të ulëta” takohen ndërkohë që rrisim periudhën kohore të shqyrtuar. Kur merret në konsideratë një periudhë tridhjetë e pesë vjeçare, kthimi i përbërë vjetor për tridhjetë e pesë vitet më të mira mes viteve 1871 dhe 2014 është 9,5 përqind, krahasuar me 2,7 përqind për tridhjetë e pesë vitet më të këqija. Kështu, kthimi real vjetor i aksioneve gjatë skenarit më të keq është pothuajse njësoj si kthimi real i obligacioneve. Ky kthim i lartë dhe relativisht i qëndrueshëm afatgjatë bën që

aksionet të konsiderohen një metodë kursimi shumë tërheqëse për pension.

Me kalimin e kohës, luhatje të ngjashme në të ardhura mund të vërehen në tregjet e pothuajse të gjitha vendeve të lira. (Por, kjo nuk mund të zbatohet kur politikat ekonomike të një vendi janë të kontrolluara nga një qeveri jo-demokratike, vlerat e së cilës nuk pasqyrojnë mirëqenien e qytetarëve të saj).

Konkluzioni më i rëndësishëm i këtij kapitulli është: Mos lejoni që mungesa e kohës dhe e ekspertizës t'ju pengojë të kryeni investime në aksione. Nuk është nevoja të bëni shumë kërkime apo të jeni “super-përzgjedhës aksionesh” për të qenë investitor i suksesshëm. Kontribute të rregullta në një fond të përbashkët kapitali të indeksuar do t'ju japin kthime tërheqëse mbi investimet afatgjata me risk minimal. Për shumicën, këto investime mund të jenë një përbërës i rëndësishëm i një plani të shëndoshë për daljen në pension. Çdo firmë e madhe investimesh mund të ketë disa fonde të përbashkëta aksionesh të indeksuara nga të cilat mund të për zgjidhni. Këto firma mund të kenë emra paksa të ndryshëm për secilin fond, prandaj sigurohuni që të lexoni përshkrimin për të përcaktuar se cili u përshtatet më mirë nevojave tuaja.

ELEMENTI 4.10

Përputhni kohëzgjatjen e investimeve tuaja me kohën që ju nevojitet

Investoni në aksione nëse keni objektiva afatgjatë, ndërsa nëse keni nevojë për likuiditet, rrisni sasinë e obligacioneve në portofolin tuaj ose edhe paratë e gatshme.

Kur bëni investime afatgjata, të tilla si fondet e destinuar për daljen në pension, investimi juaj më i mirë do të ishte ai në një fond të indeksuar aksionesh. Mirëpo, ndërsa kthimi afatgjatë i aksioneve është dukshëm më i lartë se ai i obligacioneve, vlera e këtyre të fundit është më e qëndrueshme gjatë periudhave të shkurtra kohore. Nëse mendoni se për një periudhë të shkurtër mund t'ju nevojiten fondet e investuara në një plan investimi, do të bënit mirë t'i zhvendosnit këto fonde drejt investimeve me vlerë më të qëndrueshme. Një investim relativisht i sigurt në një periudhë pesëvjeçare do të ishte blerja e një obligacioni që maturohet brenda pesë viteve, pasi do të përfitonit investimin tuaj fillestar plus interesat. Pra blini obligacione që maturohen rreth të njëjtës kohë kur do t'ju nevojiten fondet, ndoshta një paradhënie për shtëpi apo të ardhura gjatë periudhës së pensionit. Nëse nuk jeni i sigurt për kohën, mund ta shpërndani investimin tuaj në obligacione me maturime të ndryshme.

Rreziqet e zotërimit të obligacioneve përfshijnë riskun e kreditit (pra, risku që mos të merrni mbrapsht principalin), inflacionin e paparashikuar dhe ndryshimet në normat e interesit, si rezultat i politikës fiskale të qeverisë. Nëse investoni në obligacione qeveritare dhe obligacione korporatash të fuqishme, risku më i madh i zotërimit të obligacioneve është inflacioni, i cili pakëson vlerën e principalit dhe pagesave me interesa fikse. Megjithatë, ky risk mund të ulet ose eliminohet me përdorimin e obligacioneve të mbrojtura nga inflacioni, si p.sh. **Letra me vlerë të Thesarit të Mbrojtura nga Inflacioni (TIPS)**^(?) në Shtetet e Bashkuara ose Obligations Assimilables du Trésor (OATi) në Francë, që janë obligacione qeveritare me normë fikse të përshtatura/rregulluara me inflacionin, që do të thotë se paguajnë një normë interesi fikse, plus kompensimin për humbjen e fuqisë blerëse për shkak të inflacionit. Duke qenë se inflacioni i paparashikuar është një nga faktorët që ul vlerën e kthimeve nga

obligacionet, blerja dhe mbajtja e obligacioneve me mbrojtje nga inflacioni do të mbronte mbajtësin e tyre ndaj këtij risku. Këto lloj obligacionesh janë veçanërisht tërheqëse për pensionistët që kërkojnë të gjenerojnë një fluks të caktuar fuqie reale blerjeje nga kapitali i tyre.⁽¹²¹⁾

Një tjetër risk që shoqëron obligacionet është luhatja e normave të interesit. Supozojmë se blini një obligacion tridhjetëvjeçar 1000 € që paguan 5 përqind interes. Ky obligacion premton t'ju paguajë 50 € interesa çdo vit për tridhjetë vjet, kohë në të cilën maturohet dhe ju merrni 1000 €. Por nëse, pasi keni blerë këtë obligacion, norma e përgjithshme e interesit shkon 10 përqind, atëherë vlera e tij do të përgjysmohet menjëherë. Arsyeja? Me normë interesi 10 përqind, një investitor mund të marrë 50 € interesa çdo vit duke blerë një obligacion me vlerën 500 €. Prandaj, 500 € është shuma që të gjithë do të paguanin për obligacionin tuaj 1000 €. Sigurisht, nëse interesi bie në 2,5 përqind pak pasi blini obligacionin tuaj tridhjetëvjeçar me 5 përqind interes, atëherë çmimi i tij pothuajse do të dyfishohet në vlerë. Por kjo luhatje (ose risk) është më e madhe sesa ajo që dëshironi të rrezikoni nëse po kurseni për diçka që prisni ta blini pas pesë vjetësh. Nëse e mbani obligacionin për tridhjetë vjet të plota, në fund do të merrni të gjithë principalin prej 1000 € dhe nuk do të kenë më rëndësi ndryshimet e çmimit që ndodhën gjatë kësaj kohe. Pra, për këtë arsye duhet përshtatur maturimi i obligacionit me kohën kur ju nevojiten paratë.

Për sa kohë duhen mbajtur aksionet në portofol dhe kur duhet të bëhet kalimi në obligacione? Kjo varet nga kur doni të qaseni në fondet e investimit. Siç përmendëm edhe më lart, investimet relativisht afatshkurtra me performancë më të lartë janë obligacionet. Për shembull, një çift që kursen për të paguar paradhënien 20 përqind për të blerë një shtëpi ose apartament bën mirë të shmangë krejtësisht tregun e aksioneve, për atë pjesë të kursimeve dhe ta investojë në obligacione. Kjo sepse blerja e një shtëpie ose apartamenti shpesh përfshin kursimin përgjatë vetëm pak viteve. Nga ana tjetër, një çift mund të kursejë për tetëmbëdhjetë vjet për të paguar arsimin universitar për një të sapolindur ose tridhjetë e pesë deri dyzet e pesë vjet për të akumuluar kursime për daljen në pension. Në këto dy raste, aksionet duhet të përbëjnë një pjesë të rëndësishme të investimit ose edhe të gjithë fondit të investimit për shumicën e viteve të kursimeve.

Prindërit e një të sapolinduri që fillojnë të kursejnë menjëherë për arsimin universitar të

fëmijës kanë më shumë vite në dispozicion për të krijuar pasuri dhe për të diversifikuar riskun e mbajtjes së aksioneve. Në këtë rast, mund të jetë e logjikshme që një pjesë e portofolit të destinuar për arsimin të jetë në aksione. Por, siç dëshmon rënia e çmimeve të aksioneve gjatë Recesionit të Madh të viteve 2008–2009 edhe me një objektiv tetëmbëdhjetë vjeçar, mbajtja e aksioneve përfshin risqe. Prandaj investitorët mund të ulin riskun e fondeve për universitetin duke mbajtur më pak aksione dhe më shumë obligacione në portofolin e tyre, veçanërisht me afrimin e kohës kur do të nevojiten fondet. Investimi me një shumë të caktuar çdo muaj ka një rol të rëndësishëm në përmirësimin e kthimeve tuaja: nëse tregu pëson rënie, do t'i blinit aksionet e reja më lirë, gjë që zbut ndikimin e rënies ekonomike.

Sot njerëzit fitojnë më shumë dhe jetojnë më gjatë, prandaj kursimi për shpenzimet e pensionit bëhet gjithnjë e më i rëndësishëm. Ne nuk duam të ndryshojmë në mënyrë drastike dhe negative mënyrën tonë të jetesës pas daljes në pension dhe nuk i kemi mundësitë të shpenzojmë kursimet e ruajtura për pension. Për kursimtarët që dalin në pension pas dhjetë vitesh ose më shumë, një portofol i diversifikuar aksionesh, ndoshta përbën portofolin më të mirë të investimit. Për kursimtarët më tradicionalë mbajtja e 10, 20, ose edhe 40 përqind e portofolit në obligacione ose para të gatshme do të ofrojë në përgjithësi më shumë qëndrueshmëri në vlerën e portofolit të destinuar për pensionet e tyre, megjithëse në fund kthimet totale mund të rezultojnë më të ulëta.

Ndërkohë që rritet nevoja për të pasur të ardhura pas daljes në pension, këshillohet që të gjithë, përveç më të pasurve, t'i këmbejnë gradualisht aksionet në portofol me obligacione. Momenti kur duhet filluar ky kalim varet pjesërisht nga kur dhe sa të ardhura mujore nevojiten gjatë viteve të pensionit. Ata individë që kanë një portofol të madh ose të ardhura të mjaftueshme nga pensioni krahasuar me nevojat që kanë, mund ta lënë shumicën e kursimeve të tyre të investuar për një kohë më të gjatë në aksione për të maksimizuar kthimin total të pritshëm. Objektivi i kalimit në obligacione është kryesisht për të shmangur nevojën për të shitur aksione me çmime përkohësisht të ulëta. Sa më shpejt t'ju nevojiten fondet e portofolit tuaj për të mbuluar shpenzimet mujore të jetesës, aq më e rëndësishme është të zvogëlohet risku duke kaluar në mënyrë strategjike dhe graduale në obligacione.

Në shumë vende, kursimet për daljen në pension u nënshtrohen normave më të ulëta të tatimit mbi të ardhurat, duke lejuar që kursimet të rriten më shpejt. Për shembull, në Ukrainë

kontributet në fondet joshtetërore të pensioneve janë të zbritshme nga të ardhurat bruto deri në 15% të pagës së atij personi dhe kthimi nga investimi nuk tatóhet, prandaj totali akumulohet më shpejt.⁽¹²²⁾ Tatimet më të ulëta janë një mënyrë e qeverive për t'i inkurajuar qytetarët të kursejnë për pension; disa vende, si Bullgaria, madje i përjashtojnë kursimet, kthimet dhe shpërndarjet nga fondet private të pensioneve nga të gjitha tatimet.⁽¹²³⁾ Ndërsa në disa vende të Evropës Lindore Qendrore ku ende nuk disponohen investime për pensione private, ka një tendencë të përgjithshme për të rritur kontributet vullnetare të pensioneve përmes stimujve tatimorë. Nëse nuk keni qasje në llogari pensionesh private me avantazhe tatimore, vazhdoni të kurseni; në këtë mënyrë, kur të jenë në dispozicion këto llogari, mund të kurseni shumë më maksimale të lejuar çdo vit.

Deri tani kemi folur për risqet në tregun financiar, por ekziston një risk tjetër, ndoshta më i rëndësishëm lidhur me kursimet për pension. Askush nuk e di me siguri se sa kohë do të jetojmë. E vetmja gjë që dimë është jetëgjatësia mesatare (ndoshta e përshtatur për të marrë në konsideratë sjelljet e së kaluarës, siç janë pirja e duhanit ose e alkoolit). Në Poloni ose në Republikën Çeke, një 60-vjeçar mund të shpresojë të jetojë edhe për 21 vjet, por disa mund të vdesin brenda një viti dhe disa të tjerë mund të jetojnë deri në 100 vjeç. Si të planifikoni për një pasiguri të tillë? Një nga mundësitë mund të jetë të kurseni aq sa mund t'ju nevojitet nëse do të jetonit për një kohë shumë të gjatë. Por, nëse vdisni më herët, atëherë mund t'ia lini kursimet familjes suaj ose t'ia dhuroni një shoqate të denjë bamirësie (që ndoshta do të mbështeste arsimin ekonomik!). Por, shumica e njerëzve që nuk dëshirojnë të rrezikojnë, zgjedhin një mundësi tjetër. Ndërsa nuk është e mundur të dihet se sa kohë do të jetojë një individ, demografët mund të parashikojnë me saktësi jetëgjatësinë mesatare të mbetur të një grupi. Ashtu si modelet e tjera të sigurimit të diskutuara në Elementin 4.12, ju mund të siguroheni kundrejt të jetuarit "shumë gjatë". Meqënëse aktuarët mund të parashikojnë me saktësi se sa është jetëgjatësia mesatare e një anëtari të një grupi, pse të mos kombinoheshin kursimet e të gjithëve dhe ata që vdesin më herët të subvencionojnë ata që jetojnë më gjatë? Një marrëveshje e tillë quhet "pension vjetor".

Këshilla jonë për ata që kërkojnë të përgatiten për kohën kur do të dalin në pension mund të përmblihet në këtë mënyrë: filloni të kurseni për pension herët, qëndroni me portofole të diversifikura aksionesh derisa nevoja për fonde të afrohet në kohë për të justifikuar

zhvendosjen graduale drejt letrave me vlerë me risk më të ulët dhe me kthim më të ulët siç janë obligacionet dhe përfitoni nga çdo trajtim favorizues tatimor që ofrohet për planet e pensionit.

Ka një numër çështjesh për të cilat duhet të kujdeseni kur të vendosni si dhe ku të investoni. Këto sinjale duhet t'i merrni gjithmonë parasysh.

Video:

Anshmëria e mundësisë së sigurimit

Video:

Shmangia e humbjes

Video:

Anshmëria ndaj investimeve në vendlindje

Video:

Mentaliteti i turmës

ELEMENTI 4.11

Zvogëloni risqet tuaja

Merrni hapa që do të zvogëlojnë risqet kur merrni vendime që lidhen me strehimin, arsimin dhe investime të tjera.

Blerja e një shtëpie është një prej vendimeve më të rëndësishme me të cilat shumica prej nesh përballet gjatë jetës. Për shumicën e njerëzve, blerja e shtëpisë do të jetë investimi më i madh, të paktën fillimisht. Blerja e një shtëpie që mund ta përballoni në një vendndodhje të dëshirueshme dhe mirëmbajtja e saj mund të jetë një investim i mirë. Por, siç ilustron nga **kriza e tregut të shtëpive e viteve 2008–2009^(?)** në Shtetet e Bashkuara, ekzistojnë risqe potenciale. Shqyrtimi i faktorëve të mëposhtëm do t'ju ndihmojë të shmangni problemet më të këqija.

Së pari, merrni me kujdes në konsideratë opsionin “pronësi kundrejt marrjes me qira”. Shumë persona menjëherë arrijnë në konkluzionin se blerja është një opsion më i mirë sesa marrja me qira, sepse blerja krijon kapital. Ata arsyetojnë se paratë shpërdorohen me qira duke shkuar në xhepin e pronarit, kur do të mund të vireshin në punë duke krijuar kapital, duke ndihmuar në krijimin e pasurisë neto të zotëruesit të shtëpisë, ndërsa kolaterali shlyhet dhe vlera në treg e pronës rritet. Por, gjatë viteve të para të kredisë hipotekore, pothuajse e gjithë pagesa mujore shkon për interesat dhe në fakt krijohet shumë pak kapital. Prandaj, nëse shisni shtëpinë brenda tri viteve, për shembull, do të keni grumbulluar shumë pak ose aspak kapital. Ju thjesht keni paguar interesat e bankës në vend të pagesës së qirasë të pronari i banesës.

Së dyti, blerja dhe shitja e pronës së paluajtshme është e shtrenjtë dhe prandaj nuk është ide e mirë që të blihet një shtëpi në rast se nuk prisni të jetoni aty të paktën tri vjet. Do t'ju duhet të paguani **komisionet e agjentëve të patundshmërive^(?)** plus **TVSH^(?)**-në për komisionet, që variojnë sipas shteteve (në Austri 3 përqind; në Kroaci 3 përqind; në Itali deri në 7 përqind).⁽¹²⁴⁾ Kostot e mbylljes për një kredi hipotekore janë kryesisht disa mijëra dollarë. Nëse shisni shtëpinë brenda pak viteve pas blerjes fillestare, kostot e transaksionit mund të jenë më të mëdha se kapitali juaj.

Së treti, mos blini shtëpi derisa të keni kursyer për një paradhënie. Në Shtetet e Bashkuara kjo duhet të jetë të paktën 20 përqind. Nëse paradhënia është më pak se 20 përqind, do t'ju duhet të paguani sigurimin e kolateralit, që quhet gjithashtu edhe sigurimi i kredisë për huadhënësit ose sigurimi i shlyerjes së kredisë, që rrit këstin tuaj mujor. Sigurimi i kredisë hipotekare e mbron huadhënësin nga humbjet që ndodhin kur një person nuk arrin të shlyejë pagesat. Kjo është e zakonshme në shtete të tilla si p. sh. Mbretëri e Bashkuar, Danimarkë dhe Australi. Shtete të ndryshme kanë rregulla të ndryshme rreth kësaj, prandaj sigurohuni që të dini se çfarë mund t'ju duhet të paguani.⁽¹²⁵⁾ Gjithashtu, mos merrni kredi me “interes të ulët-ngacmues” fillestar për të blerë shtëpinë tuaj. Këto interesa më pas rriten në mënyrë të shpejtë, gjë që do të rrisë në mënyrë të konsiderueshme pagesën tuaj mujore të këstit të kredisë pas përfundimit të periudhës fillestare. Dhe, siç e përmendëm më lart në Elementin 4.4, mos merrni hua në një monedhë që është ndryshe nga të ardhurat tuaja, sepse nëse monedha e të ardhurave tuaja bie në vlerë, mund të detyroheni më shumë para sesa prisnit.

Së katërti, vetëm sepse mund ta përballoni pagesën e këstit të kredisë, nuk do të thotë se mund të përballoni shtëpinë që po konsideroni. Kësti i kredisë është vetëm pagesa e parë dhe më e dukshme që bëhet çdo muaj. Por shtëpia kërkon pagesa dhe detyrime të rregullta që duhet t'i merrni në konsideratë. Duhet të paguhen taksat e pronës dhe/ose tokës, nëse ato nuk përfshihen në kolateral. Kërkohej pagesa e sigurimit të banesës. Çatia mund të rrjedhë një ditë, bojleri, kondicioneri i ajrit ose sistemi hidraulik mund të ketë nevojë për riparime ose çdo gjë tjetër mund të rezultojë në kosto mirëmbajtjeje. Këto janë shpenzime të rregullta që duhet t'i merrni parasysh si pronar shtëpie. Ato duhet t'i llogarisni në buxhetin tuaj mujor kur kontrolloni nëse zotërimi i një shtëpie është i realizueshëm për ju.

Së fundi, ndërsa ndërtoni kapital në shtëpinë tuaj, mos u dorëzoni para tundimit për të vendosur kapitalin tuaj si garanci për të marrë përsëri kredi për të rritur konsumin tuaj aktual. Siç rriten, çmimet e shtëpive edhe ulen. Pas krizës hipotekare të viteve 2008–2009 në Shtetet e Bashkuara, shumë persona dolën me humbje nga shtëpitë e tyre. Kjo për shkak se vlera e vlerësuar e shtëpisë së tyre ishte më pak se kredia hipotekare e mbetur. Disa pësuan humbje të larta kur shitën shtëpitë. Të tjerë nuk mund ta përballonin shitjen me humbje dhe i mbajtën shtëpitë, duke shpresuar se tregu do të ripërtërihej sërish. Të tjerëve iu desh të kalonin procesin e dhimbshëm të falimentimit ose konfiskimit. Prandaj, siguria na tregon se është e rëndësishme

që të mbani një kapital të konsiderueshëm në shtëpinë tuaj.

Duke jetuar sipas udhëzimeve të paraqitura më lart do t'ju inkurajoja të jetoni brenda mundësive, të ekonomizoni strehimin dhe të minimizoni risqet që përfshihen në vendimet e strehimit. Tani, le t'u kthehemi investimeve në arsim.

Për shumë persona, arsimi i lartë ofron një mundësi tërheqëse investimi sepse mund të sigurojë një pagë më të lartë. Por, ai nuk është për të gjithë. Frekuentimi i universitetit ose kolegjit është i kushtueshëm. Nëse një student shpenzon kohë dhe para duke shkuar në universitet për rreth dy vjet, dhe më pas e lë shkollën pa marrë diplomë, investimi nuk ka të ngjarë të jetë fitimprurës. Rreziku më i madh për një student që merr në konsideratë arsimin e lartë është mundësia e një kthimi negativ në investimin që ai ose ajo bën. Kjo mund të ndodhë nëse të ardhurat më të larta që arrihen nga arsimi janë më të ulëta se kostot që përfshihen në marrjen e atij arsimi. Edhe nëse shkollimi subvencionohet (ose rimburohet plotësisht) nga qeveria, shpenzimet e jetesës janë më të larta se shumica e granteve për studentët dhe askush nuk do të rimburojë humbjet e të ardhurave për shkak se keni punuar më pak gjatë periudhës së studimit.

Sipas Zyrës së Statistikave të Bashkimit Evropian (Eurostat), fitimet mesatare vjetore në vitin 2016 për punonjësit me arsim të lartë ishin mbi 10 000 € më të larta sesa për ata që kishin vetëm arsim të mesëm (në Kroaci diferenca është 4000 €, në Rumani 3000 €, në Poloni 4000 €).⁽¹²⁶⁾ Por kishte ndryshime të konsiderueshme në të ardhurat e të diplomuarve në universitet. Të ardhurat aktuale reale pas diplomimit varen nga shumë faktorë, duke përfshirë aftësitë e fituara, degën e ndjekur në universitet dhe kushtet e përgjithshme të kërkesës dhe ofertës në një treg të caktuar pune. Sipas PayScale.com, që ka hartuar databazën më të madhe në botë të profileve të pagave, degët në universitet me mundësinë më të lartë të ardhurave përfshinin inxhinierinë, matematikën aktuariale dhe të aplikuar, shkencat kompjuterike, fizikën, statistikën, ekonomiksin dhe sistemet informative të menaxhimit. Degët me të ardhura të ulëta të mundshme përfshijnë studimet e fëmijëve dhe familjeve, arsimin, punën sociale, fizikulturën, trajnimin atletik, muzikën dhe artet e gatimit.⁽¹²⁷⁾ Kur zgjidhni një fushë studimi, është e rëndësishme të shikoni përtej të ardhurave që vëreni përreth. Ju do të keni 40 apo më shumë vite për të punuar. Cilat do të jenë profesionet e kërkuara në treg në 20 vitet e ardhshme? Ju gjithashtu duhet të merrni parasysh që mund të vendosni të shpërnguleni diku

tjetër. A do të njihen diplomat që keni fituar në vendin tuaj në vendin ku shpërnguleni? Një ekonomist i arsimuar në Rusi mund të gjejë një punë në një universitet kanadez (nëse është i kualifikuar mjaftueshëm), por një mjeku do t'i duhet të trajnohet edhe për disa vite para se të ushtrojë profesionin e tij.

Është me rrezik të merret hua një shumë e madhe parash për të financuar një arsimim që pritet të rezultojë në të ardhura të ulëta në të ardhmen. Siç treguam në Pjesën 4, Elementet 1 dhe 2, është e rëndësishme që të zgjidhet një aktivitet pune që ju pëlqen. Por zgjedhja juaj duhet të jetë e mirinformuar. Kërkoni dhe zbuloni të ardhurat e pritshme në profesionet për të cilat po trajnoheni. Ne duam që ju të bëni zgjedhje të informuara, që do të kenë kthime më të mëdha të mundshme nga investimi juaj në arsim, duke përfshirë edhe kënaqësinë personale që do të merrni nga punësimi.

Le të shohim pse studentët ndonjëherë zgjedhin opsione arsimore që rezultojnë në të ardhura negative. Së pari, shumë studentë kanë pritshmëri jorealiste rreth të ardhurave në të ardhmen. Me pritshmëri të ekzagjeruara, ata do të jenë gati të paguajnë më shumë për arsimin e tyre se ajo që mund të mbështesin me të ardhurat e tyre të ardhshme. Ju duhet të shqyrtoni burimet për të qenë i informuar rreth kushteve aktuale dhe të parashikuara të tregut të punës dhe potencialit të të ardhurave. Ju duhet të kërkoni guida ose statistika për vendin tuaj dhe për vendet ku mund të shpërnguleni, që ofrojnë informacion rreth profesioneve kryesore, duke përfshirë kërkesat e tyre, perspektivën e vendeve të punës dhe perspektivën për rritje, si dhe pagën mesatare. Pasja e pritshmërive realiste rreth të ardhurave të ardhshme është një përbërës i rëndësishëm për të marrë vendime më të mira rreth arsimit të lartë. Në kontekstin e migrimit të mundshëm, është gjithashtu e rëndësishme të filloni të mësoni gjuhët e nevojshme që në moshë të re. A jeni i interesuar për vendet që flasin anglisht apo frëngjisht? Ndoshta diplomat tuaja mund të njihen më lehtë në Rusi?

Së dyti, shumë studentë i nënvlerësojnë kostot e arsimit. Kostoja totale e arsimit përfshin kostot direkte të pagesës së shkollës, librat, tarifat dhe fjetjen e ngrënien, por mos harroni edhe kostot oportune. Duke shkuar në shkollë, qoftë edhe me kohë të pjesshme, do të thotë se ju po hiqni dorë nga të ardhurat aktuale nga puna. Sigurohuni që të merrni siç duhet në konsideratë koston totale të arsimit.

Së treti, studentët e keqpërdorin borxhin. Disa i shohin paratë e kredisë studentore si

“para falas” dhe marrin hua më shumë para se ç’duhet. Shumë të rinj janë të papërgatitur për të gjykuar se sa e vështirë do të jetë për të ndarë veç fondet për shlyerjen e kredive studentore nga buxheti i tyre mujor pas diplomimit. Nëse supozoni një normë interesi prej 3 përqind, do të paguani 138 € në muaj për pesëmbëdhjetë vjet për të shlyer 20 000 € kredi. Do t’ju duhet të paguani 276 € në muaj për të shlyer 40 000 €. A do të jenë të mjaftueshme të ardhurat tuaja në të ardhmen për t’ia dalë me pagesat mujore për kreditë studentore që keni marrë për të financuar arsimin tuaj, brenda buxhetit tuaj të përgjithshëm? Mendoni seriozisht për këtë çështje përpara se të merrni kredi studentore.

Nuk po them se nuk duhet të merrni asnjëherë hua për të financuar arsimin. Ka raste kur ky option ka kuptim. Ne jemi të vetëdijshëm se arsimi financohet në shumë mënyra të ndryshme në vende të ndryshme dhe se, të paktën në të kaluarën, pagesa e shkollimit përbënte një pjesë më të madhe të kostove në Shtetet e Bashkuara, sesa në shumë vende të tjera. Sidoqoftë, kjo po ndryshon me shpejtësi në vendet në tranzicion, për shkak të rritjes së numrit të universiteteve private dhe kalimit nga financimet e drejtpërdrejta të shtetit në tarifata shkollore të universitetit në shumë vende. Arsimimi i lartë është shpesh një investim i mirë, por si me të gjitha investimet e tjera ai duhet të hulumtohet me kujdes.

Për të minimizuar më tej risqet e arsimit, studentët dhe prindërit e tyre mund të ndjekin opsione të tjera për të financuar arsimin. Si udhëzues i përgjithshëm, zhvilloni një plan financiar ku borxhi është opsioni i fundit. Prindërit, të afërmit dhe miqtë mund të nisin planet e tyre të kursimit ose mund të konsiderojnë përfitimet relative të kursimit afatgjatë në forma të ndryshme në institucione financiare.

Oftohen gjithashtu edhe bursa dhe grante. Ato janë veçanërisht tërheqëse, sepse nuk është nevoja të shlyhen. Qendrat Kulturore të Shteteve të Bashkuara, zyrat e Këshillit Britanik, ose Instituti Francez janë vende të duhura për të hulumtuar për mundësi jashtë vendit. Gjeneroni kohën që të kërkoni për to. Secila do të ketë një set specifik udhëzimesh, kërkesash përzgjedhjeje dhe afatesh përfundimtare. Merrni parasysh të gjitha këto opsione në vendimin tuaj për të investuar në arsim dhe zgjidhni një shteg të realizueshëm për ju në përputhje me kushtet e tregut.

Megjithëse strehimi dhe arsimi mund të jenë investimet më të mëdha që do të bëni, do të shfaqen edhe mundësi të tjera investimi. Ekzistojnë masa paraprake që duhen marrë

parasysh kur konsiderohet se cilën mundësi të zgjidhni. Është e rëndësishme që të kuptoni se kur bëni investime, jeni i brishtë; ju duhet të mendoni nëse interesat tuaja janë në përputhje me palën që ofron investimin. Nëse po ju ofrohet diçka që duket si propozim jashtëzakonisht tërheqës, është mirë që të bëni një hap pas dhe të shqyrtoni me kujdes motivet që qëndrojnë pas këtij propozimi që po ju paraqitet. Huamarrësit që kërkojnë para për të financuar një projekt në fillim do t'u drejtohen burimeve me kosto të ulët, siç janë kreditë bankare. Gjetja e investitorëve individualë si ju dhe premtimi i një norme të lartë kthimi nuk ka kuptim nëse ekzistojnë mundësi financimi nga huadhënës bankarë dhe specialistë të tjerë të investimeve. Kthimet e larta të mundshme për çdo investim detyrimisht vijnë me një risk të lartë; pra ekziston një mundësi e lartë për dështim. Nëse bankat dhe investitorët profesionistë nuk janë të interesuar për investimin, duhet t'i bëni vetes pyetjen, “Pse duhet të jem unë?”

Interesat e atyre që shesin alternativa investimi shpesh janë shumë të ndryshme nga tuajat. Megjithëse doni që të fitoni një kthim tërheqës, ata kanë të ngjarë të jenë të interesuar kryesisht në kryerjen e shitjes ose fitimet e nxjerra nga tarifat e menaxhimit ose një pagë e lartë në lidhje me sipërmarrjen e biznesit. E thënë qartë, interesi i tyre kryesor është të vënë në dorë paratë tuaja. Ata nuk kërkojnë detyrimisht që t'ju mashtrojnë; ata mund të besojnë se investimi është një mundësi e pastër me të ardhura të mundshme të konsiderueshme. Por, pavarësisht sa të sjellshëm janë, sa mirë i njihni, apo në dukje se duan t'ju ndihmojnë, interesat e tyre janë të ndryshme nga tuajat. Gjithashtu, pasi të kenë në dorë paratë tuaja, ju do të jeni në një pozicion të pafavorshëm për të ndryshuar situatën.

Si mund të dalloni paraprakisht nëse një investim është i mirë apo jo? Nuk ka një formulë të veçantë që garanton rezultate pozitive nga të gjitha vendimet e investimeve. Por, ka gjëra që mund të bëni të cilat do t'ju ndihmojnë të shmangni katastrofat në investime që mund t'ju kushtojnë dhjetëra mijëra dollarë (ose ekuivalentin e monedhës suaj kombëtare). Veçanërisht të rëndësishme janë gjashtë udhëzimet e mëposhtme.

1. Nëse duket tepër e mirë për të qenë e vërtetë, ndoshta është ashtu. Kjo është një klishe e vjetër, por e vlefshme. Disa tregtues investimesh janë të gatshëm të bëjnë gjithçka që të marrin paratë tuaja sepse pasi t'i kenë shtënë në dorë, janë ata që i kanë gjërat në dorë dhe ju jeni i pafuqishëm.

2. Bëni biznes vetëm me palë që kanë reputacion të cilin duhet ta mbrojnë. Kompanitë e stabilizuara me reputacion të mirë ngurrojnë që t'i drejtojnë klientët drejt investimeve të këqija. Për shembull, një ofertë fillestare publike aksionesh nga një firmë që sapo ka nisur aktivitetin dhe të cilën vetëm pak persona e njohin, ka më shumë mundësi që të rezultojë në humbje sesa një ofertë nga një firmë e stabilizuar që ka reputacion të qëndrueshëm.
3. Asnjëherë mos blini një investim që ofrohet me telefon ose e-mail. Këto teknika marketingu përdoren për të përfituar nga ata individë që janë objektiva të lehta. Mos lejoni që të bëheni viktimë e mashtrimeve. Asnjëherë mos i ndani informacionet personale me personat që nuk u besoni plotësisht. Ju duhet të mbronni me kujdes numrin tuaj personal, datëlindjen, numrin e celularit, adresën postare.
4. Mos lejoni që t'ju detyrojnë të merrni një vendim të shpejtë. Merrni kohën e duhur për të zhvilluar një strategji investimi. Asnjëherë mos lejoni që nga presioni të merrni një vendim të nxituar.
5. Mos lejoni që miqësia të influencojë në një vendim investimi. Shumë njerëz janë drejtuar në investime të këqija nga miqtë e tyre. Nëse doni që ta mbani një person si shok, investoni paratë tuaja te një palë e tretë objektive.
6. Nëse përballeni me marketing me trysni të lartë, merrni bllokun e çeqeve dhe largohuni. Investimet tërheqëse shiten pa qenë nevoja që të përdoren teknika marketingu me trysni të lartë. Nëse keni një portofol të konsiderueshëm, mund të ketë një vend në të për investime me risk të lartë, duke përfshirë **obligacionet 'junk'**^(?) dhe metalet e çmuara. Por ato investime duhet të vijnë nga fonde, humbjen e të cilave mund ta përballoni. Nëse jeni duke kërkuar një mënyrë të sigurt për të ndërtuar pasuri, shumica e fondeve tuaja duhet të jetë në investime më rutinore me risk të ulët që ju ndihmojnë të krijoni një portofol të diversifikuar mirë.

Video:

Si të kuptojmë mashtrimin me investimet?

Për sa kohë kanë ekzistuar paratë, njerëzit kanë bërë plane që t'ia marrin njëri-tjetrit me anë të mashtrimit. Produktet e reja dhe tregjet me lëvizje të shpejtë janë tërheqëse për mashtruesit e investimeve, për shembull ka shumë mashtrime me Bitcoin. Në disa raste, ata ofrojnë falas Bitcoin kundrejt një tarife të vogël regjistrimi. Mashtrime të tjera krijojnë shkëmbime të rreme me Bitcoin dhe ofrojnë çmime shumë konkurruese që i joshin investitorët që të mendojnë se po përfitojnë nga një ofertë e mirë.⁽¹²⁸⁾ Është e rëndësishme që të edukoheni se si të dalloni mashtruesit; Rregulli 3 më lart është një pikënisje e mirë.

Ne e kemi diskutuar hollësisht çështjen e mashtrimit, por edhe transaksionet që janë të pranueshme, nga këndvështrimi juridik, mund të jenë investime shumë të këqija. Historia është plot me “fluska” kur mendësia e paarsyeshme, se çmimi i një produkti që është rritur shumë do të duhet të vazhdojë të rritet, ka sjellë rezultate shkatërrimtare. Në fillim të viteve 1600, spekuluesit në Holandë e rritën çmimin e një zhardhoku tulipani më shumë se gjashtë herë se të ardhurat mesatare vjetore. Një histori mbase e pavërtetuar flet për një njeri që u trishtua kur u kthye në shtëpi dhe gjeti se kuzhinieri i tij, që nuk e njihte lulen e tulipanit, mendoi se ishte një lloj qepe e re dhe e hodhi atë në supë. Pak fluska mund të përputheshin me fluskën e aksioneve të teknologjisë së viteve 1990. Njohja me internetin nxiti një valë masive spekulimesh në bizneset e “Ekonomisë së Re”, dhe si rezultat, qindra kompani “.com” u vlerësuan në disa miliardë dollarë pasi bënë shpalljen publike të aksioneve. Indeksi i Përbërë i NASDAQ në Shtetet e Bashkuara, aty ku shumica e këtyre kompanive “.com”, tregtojnë aksionet e tyre, u rrit nga më pak se 500 kompani që kishte në fillim të viteve 1990 në 5000 në mars të vitit 2000. Indeksi ra ndjeshëm menjëherë pas kësaj, pothuajse me 80% deri në tetor të vitit 2002, duke shkaktuar një recesion në Shtetet e Bashkuara. Investimet nuk duhet të bazohen në supozime të pajustificuara për të ardhmen, por në vlerën e dobishme reale të asetit.

ELEMENTI 4.12

Përdorni sigurimin për të mbrojtur veten

Jeta përfshin risqe. Risqet e jetës variojnë nga risqet e vogla dhe të papërfillshme financiare, si p.sh. kur ju ofrojnë shërbim të keq në restorant, deri tek ato të mëdha dhe shkatërruese nga ana financiare, si p.sh. sëmundjet e rënda ose shkatërrimi i shtëpisë nga tornadot. Megjithëse nuk mund t'i eliminoni risqet, mund të merrni hapa për t'i zvogëluar dhe menaxhuar ato.

Mund të bëni zgjedhje që zvogëlojnë risqet. P.sh. duke mos shkruar mesazhe kur jeni në timon zvogëloni mundësinë që të përfshiheni në aksidente. Mbjajtja e rripit të sigurimit ul shanset e lëndimeve nëse përfshiheni në një aksident. Instalimi i detektorëve të tymit dhe një sistemi sigurie zvogëlon mundësinë që banesa juaj të digjet apo të vidhet.

Zvogëlimi e konsumit të sheqerit dhe ngrënia e ushqimeve me kolesterol të ulët zvogëlon mundësinë e sëmundjeve. Ndërsa zgjedhjet tuaja mund të zvogëlojnë risqet, ato kurrë nuk mund të eliminohen plotësisht.

Si mund ta menaxhoni riskun dhe të mbroheni nga pasojat më të rënda? Sigurimi mund të zvogëlojë humbjen financiare që rezulton nga dëmet ndaj pronës (p.sh. shtëpia ose makina), një sëmundje, humbja e të ardhurave ose ngjarje të tjera të dëmshme. Sigurimi ofron një



BAZAT E MENAXHIMIT TË RISKUT

1. MOS BËNI ASGJË TË GABUAR SOT.
2. MOS BËNI ASGJË TË GABUAR NESËR.
3. PËRSËRITENI

mënyrë që një grup personash të bashkojnë pagesat dhe të ndajnë risqet për të përballuar humbjet e anëtarëve që pësojnë dëme nga një ngjarje negative. Parimi i ndarjes së riskut shpesh harrohet sepse individët i paguajnë prime një kompanie sigurimi dhe nuk kanë lidhje me anëtarët e grupit. Kompania e sigurimit është një ndërmjetës në procesin e ndarjes së riskut. Kompania grumbullon primet nga secili anëtar i grupit (mbajtësit e policave), më pas shpërndan pagesat kur ndodh një humbje për të cilën janë mbuluar.

Për të kuptuar se si funksionon ndarja e riskut, imagjinoni situatën e mëposhtme. Ju dhe katër kolegët tuaj shkoni në një restorant për drekë dhe prisni që totali i faturës të jetë 100 €. Të pestë ju bini dakord që të udhëzoni kamerierin që t'ia japë faturën në mënyrë të rastësishme njërit nga ju dhe ai person do të paguajë të gjithë shumën. Ju dhe anëtarët e tjerë të grupit më pas mund të zgjidhni mes dy opsioneve: (1) të provoni fatin dhe të shpresoni të mos zgjidhni që të paguani faturën prej 100 €; ose (2) të paguani primin prej 20 € një siguresi i cili do të paguajë faturën 100 € nëse zgjidhni. Shumë preferojnë opsionin 2 sepse përfshin më pak risk. Megjithëse duhet të paguani primin 20 €, ju mbroheni kundër mundësisë 20 përqind që të paguani të gjithë faturën prej 100 €.

Pa dyshim, siguresit që ofrojnë shërbimin e ndarjes së riskut përballen me kosto. Ata duhet të vlerësojnë risqet, të formalizojnë marrëveshjet, të grumbullojnë primet, të shqyrtojnë dhe verifikojnë pretendimet, si dhe të procesojnë pagesat. Përveç kostove të riskut, duhet të mbulohen edhe këto kosto procesimi dhe trajtimi. Prandaj, primet e sigurimit duhet të jenë disi më të larta se kostot e pritshme të humbjes. Për shembull, nëse një kompani sigurimi do t'u jepte anëtarëve të grupit tonë të restorantit mbrojtje kundër gjasës 20 përqind që mund të përfundojnë me faturën 100 €, duhet t'i tarifojnë secilit pak më shumë se 20 €, ndoshta 22 €, për të pasur një stimul për ta ofruar shërbimin.

Sigurimi zvogëlon riskun sepse e shpërndan barrën e ngjarjeve negative që disa pësojnë te një grup më i madh personash. Në situatën tonë me drekën, fatura 100 € vjen me siguri. Pasiguria vjen nga mosdija se cilit anëtar të grupit do t'i takojë ta marrë. Një grup më i madh do të rrisë shumën e humbjes së mundshme, por do të ulë gjithashtu gjasën që një anëtar individual të marrë faturën.

Kur bëhet fjalë për shuma të mëdha, shumica prej nesh është rezistent ndaj riskut. Kjo do të thotë se jemi të gatshëm të paguajmë një prim për të zvogëluar pasojat negative të

ngjarjeve të ndryshme. Blerja e sigurimit është një mënyrë e zvogëlimit të ekspozimit ndaj risqeve. Një mënyrë e thjeshtë për të kuptuar këtë është të pyesni veten nëse do të pranoni një bast prej 1000 € nëse hedhja e monedhës⁽¹²⁹⁾ do të rezultonte “kokë” dhe ju do të fitoni këtë shumë, në të kundërtën, “pil”, ju do të detyroheshit të jepnit 1000 €. Shumica prej nesh nuk do ta pranonte një bast të tillë, pavarësisht faktit se është një bast “i drejtë” për sa i përket shumës. Pse jo? Ju duhet të vlerësoni gjërat nga të cilat do t’ju duhej të hiqnit dorë (jo t’i blini), nëse do ta humbisnit bastin, më shumë sesa ato që do të blinit nëse do të fitoni. Kjo është e qartë, sepse në mungesë të bastit, ju zgjodhët të parën mbi të dytën.

Por, sigurimi nuk është gjithmonë me kosto efektive. Ju duhet të mendoni me kujdes nëse ka logjikë që ju të siguroheni ndaj një risku. Po, ju duhet të siguroheni kundër ngjarjeve që, nëse ndodhin, do t’ju sjellin vështirësi të rënda financiare. Një sëmundje e rëndë që nuk ju lejon të punoni për një periudhë të gjatë kohe, një aksident me makinë ose një përmytje që ju dëmton shtëpinë, janë disa shembuj të këtyre. Sigurimi kundër ngjarjeve negative relativisht të vogla si p.sh. prishja e një pajisjeje ose televizori, në përgjithësi nuk është me kosto efektive. Ofrimi i një shërbimi për ndarjen e riskut do të jetë i kushtueshëm në raport me dëmtimin e mundshëm. Prandaj, do të jetë në përgjithësi më ekonomike të pranohen këto risqe dhe të përdoret një llogari kursimi (shikoni Pjesa 4, Elementi 6) për të planifikuar dhe mbuluar kostot e këtyre risqeve. Në kontrast me këtë, sigurimi për makinat, shtëpitë dhe shëndetin janë zakonisht me kosto efektive. Në këto raste, kostoja e shpërndarjes së risqeve me një grup personash zakonisht është e ulët në krahasim me dëmet e mundshme të një ngjarjeje negative. Tani u kthehemi atyre temave.

Shumë vende kërkojnë që pronarët e makinave të kenë njëfarë niveli sigurimi për makinat. Sigurohuni që të kontrolloni me kompaninë tuaj të sigurimit në mënyrë që të plotësoni kërkesat minimale. Klientët do të paguajnë një prim bazuar në një numër faktorësh. Këto përfshijnë historikun e personit si shofer, karakteristikat e shoferit, llojin e makinës dhe kufizimet specifike të mbulimit dhe shumat e zbritshme të policës. Një shumë e zbritshme është shuma që klienti duhet të paguajë në fillim përpara se të aplikohet mbulimi nga sigurimi. Për shembull, një shumë e zbritshme prej 500 € do të thotë se klienti duhet të paguajë 500 € përpara se policia e sigurimit të paguajë për një humbje. Në përgjithësi, sa më e lartë të jetë shuma e zbritshme, aq më i ulët është primi. Mbulimi është shuma maksimale që do të paguajë

polica në rast humbjeje.

Një policë sigurimi për automjete në përgjithësi është e strukturuar me disa mbulime bazë, ose lloje humbjeje. Sigurimi kundër aksidenteve mbulon dëmet ndaj makinës në rast aksidenti. Sigurimi gjithëpërfshirës paguan për dëmet që nuk përfshijnë aksidentet si p.sh. vjedhjen, vandalizmin dhe ngjarjet madhore si p.sh. një degë peme që bie mbi xhamin e makinës. Mbulimi ndaj palëve të treta, ndonjëherë i njohur si TPL, vjen në dy forma. E para, u paguan të tjerëve për dëmet ndaj personit të tyre ose automjetit të shkaktuara nga përdorimi i automjetit tuaj. Së dyti, ajo paguan dëmet ndaj jush dhe pasagjerëve tuaj për shpenzimet mjekësore dhe përfitimet në rast vdekjeje. Për shembull, mbulimi ndaj palëve të treta për 500 000 € do të thotë maksimumin që sigurimi do të paguajë në rast se humbja është 500 000 €, edhe nëse humbja reale është më e madhe. Kur blini policë sigurimi, ju duhet të konsideroni me kujdes kufijtë e mbulimit tuaj dhe nivelet e shumave të zbritshme. A keni mjaft në llogarinë tuaj të kursimit për raste emergjence ose fonde të tjera për të paguar shumën e zbritshme?

Siç është diskutuar në Pjesën 4, Elementi 11, strehimi është investimi më i madh që shumica e njerëzve do të bëjnë. Është logjike që të siguroheni kundër humbjes së asetit tuaj më të madh. Ndonjëherë, kërkohet që të keni njëfarë niveli sigurimi, që është i detyrueshëm nga rregulloret e vendit ose nga institucioni financiar që mban kolateralin dhe financoi blerjen tuaj. Sigurohuni që të këshilloheni me kompaninë tuaj të sigurimit në mënyrë që të plotësoni standardet minimale të kërkuara. Në mënyrë të ngjashme me policat e sigurimit të makinave, sigurimi i shtëpisë do të ketë shuma të zbritshme dhe limite mbulimi. Si në rastin e sigurimit të makinës, nëse zgjidhni një shumë më të madhe të zbritshme, primet tuaja do të jenë në përgjithësi më të ulëta. Ju duhet të analizoni me kujdes se çfarë risku do të mbani vetë.

Sigurimi shëndetësor varion shumë sipas vendeve, dhe mund të jetë çështje e komplikuar për shkak të mënyrave të financimit dhe pagesës për klientët dhe shumëllojshmërisë së planeve të disponueshme. Disa janë të siguruar nga qeveria e vendit të tyre, dhe mund ose mund të mos jenë në gjendje të zgjedhin mbulim shtesë privat. Disa e përfitojnë sigurimin e tyre shëndetësor përmes punëdhënësit, ndërsa të tjerë blejnë direkt nga një kompani sigurimi. Disa i paguajnë të gjitha primet e tyre, ndërsa të tjerë kanë palë të treta që i paguajnë (p.sh. qeveria ose punëdhënësi). Planet variojnë, në varësi se kush paguan dhe

çfarë mbulohet. Në Shtetet e Bashkuara, **Ligji i Mbrojtjes së Pacientëve dhe i Kujdesit Shëndetësor të Përballueshëm**^(?), i miratuar nga Kongresi në vitin 2010, shtoi më shumë kompleksitet duke kërkuar mbulim më të gjerë dhe duke implementuar një sistem taksash, gjobash dhe subvencionesh. Në vende të tjera, ka kontroll të plotë nga qeveria të sistemit të kujdesit shëndetësor. Kompleksitetet rreth sigurimit të kujdesit shëndetësor dhe krahasimet ndërkombëtare të sistemeve janë përtej objektivit të këtij libri, por duam që t'i bëjmë të qarta disa parime.

Pagesat që bëhen për sigurimin shëndetësor vijnë në katër forma. Së pari, primet (ose taksat) paguhen për të fituar mbulimin e ofruar nga plani. Së dyti, mund të aplikohet një shumë e zbritshme. Së treti, ka një bashkëpagesë, që është tarifa për një shërbim të caktuar si p.sh. vizita te mjeku apo marrja e një recete. Së katërti, bashkësigurimi është përqindja e faturës mjekësore që klienti duhet të paguajë. Për shembull, një plan mund të kërkojë që klienti të paguajë 20 përqind të faturës për një qëndrim në spital ose një procedurë mjekësore. Në disa vende, ofrohen sigurime private shtesë për të mbuluar bashkëpagesën ose bashkësigurimin.

Ka rrethana ku posedimi i mbrojtjes me sigurim në realitet rrit riskun. Ky njihet si rreziku moral. Mendoni skenarët e mëposhtëm. Rachel ndërron makinën e saj të vjetër dymbëdhjetë vjeçare dhe blen modelin e fundit, që ka teknologjitë dhe opsionet më të fundit të sigurisë. Duke qenë se Rachel ndihet më e sigurt në makinën e re, ajo mund ta drejtojë makinën me më pak kujdes duke ditur se mundësia që të lëndohet në një aksident është më e vogël për shkak të opsioneve të sigurisë. Nëna e Jacob insiston që ai të mbajë veshur helmetë, mbrojtëse për gjunjët dhe bërrylat dhe pantallona të gjata kur lëviz me skejtbord. Duke marrë guxim nga ndjesia e sigurisë dhe e mbrojtjes, Jacob mund të përpiqet të bëjë hedhje dhe manovra më të rrezikshme me skejtbordin e vet duke ditur se ka më pak mundësi që të lëndohet. Ivanka nuk ka skijuar për disa vite dhe nuk është e sigurt nëse ka harruar apo jo. Me sigurimin e saj të plotë shëndetësor për të mbuluar shpenzimet për kockat e saj të thyera, ajo mund të guxojë të sfidojë shpatet e pjerrëta të Black Diamond. Pa këtë sigurim, ajo mund të vendosë të skijojë në pistat blu për fillestarët. Në të dy skenarët, risku rritet për shkak të ndryshimit të sjelljes nga ndjenja e sigurisë.

Lloje të tjera sigurimi që duhen konsideruar, por që nuk trajtohen këtu, përfshijnë sigurimin e jetës, invaliditetit, dhe kujdesit afatgjatë. Nevoja për këto ose çfarëdo lloj sigurimi

tjetër, varet shumë nga politikat e mbrojtjes sociale të vendeve të veçanta. Është e pamundur që në një libër me interes të përgjithshëm të gjesh këshilla të përshtatshme sipas situatës së secilit individ. Ajo që mund të themi është se shqyrtimi me kujdes i situatës së secilit dhe jo thjesht të supozohet se “çdo gjë do të jetë mirë” është një politikë e matur. Pas vlerësimit të zgjedhjeve personale që përcaktojnë nivelin e riskut në jetën tuaj, analizoni me kujdes risqet që nuk mund t’i shmangni, por që mund të zvogëlohen përmes përdorimit efektiv të sigurimit. Është e logjikshme që të siguroheni kundër risqeve me efekte negative të mëdha të mundshme, por kur dëmet e mundshme financiare janë të vogla, në përgjithësi më e mira është ose të përballoni koston në buxhetin tuaj mujor, ose t’i mbuloni ato nga llogaria juaj e kursimeve për raste emergjence. Objektivi më i rëndësishëm i një strategjie sigurimi është të parandalohen humbjet financiare katastrofike.

Megjithëse sigurimi përdoret në përgjithësi nga vendet dhe familjet me të ardhura të mesme ose të larta, zakonisht janë të varfrit ata që kanë më shumë përfitime nga kjo nëse mund të gjejnë produktet e duhura të sigurimit. Shumë produkte të tilla aktualisht janë duke u zhvilluar.

Video:

[Sigurimi i të korrave, një ide që ia vlen](#)

Pjesa 4 Mendimet e fundit

Menaxhimi i duhur financiar mund të duket i ndërlikuar, por rregullat e përshtuara më lart do t'ju ndihmojnë të mendoni në drejtimin e duhur. Në fakt, nuk është edhe aq e ndërlikuar. Kurseni dhe shpenzoni me zgjuarsi. Mendoni para se të veproni. Jini aktiv - është e lehtë të injoroni çështjet rreth financave tuaja, kur gjithmonë duket sikur ka gjëra më urgjente ose më shumë punë, çështje familjare dhe argëtuese. Nëse keni një partner/e, gjeni kohë për të analizuar situatën tuaj. Mbi të gjitha, mbani mend këshillat e z. Mikauber, nga romani i Charles Dickens "David Copperfield": "Të ardhurat vjetore njëzet sterlina; shpenzimet vjetore njëmbëdhjetë presje gjashtë; rezultati, lumturi. Të ardhurat vjetore njëzet sterlina; shpenzimet vjetore njëzet presje gjashtë sterlina; rezultati, mjerim".

Mendime përmbyllëse

Përveç të qenit ekonomistë dhe mësues, të gjithë autorët janë gjithashtu prindër dhe familjarë. Përpos trashëgimisë së dijes që po lëmë për studentët tanë dhe lexuesit e tjerë të këtij libri, ne urojmë gjithashtu që të ndikojmë pozitivisht jetën e brezave të ardhshëm. Jemi të sigurt se edhe ju keni të njëjtën dëshirë.

Ne e arrijmë këtë qëllim në shumë mënyra të ndryshme. Ne mund të punojmë në nivel lokal, kombëtar dhe global për të siguruar që përmes politikave publike të krijojmë një mjedis ku individët mund të arrijnë potencialin e tyre. Në nivelin personal, ne mund të kërkojmë të rrënjosim zakone të suksesit duke qenë shembull dhe duke i udhëzuar fëmijët tanë të bëjnë zgjedhje të mira.

Siç kemi parë në këtë pjesë të *Ekonomiksi i Mendimit Praktik*, siguria financiare priret të përmirësojë mirëqenien e përgjithshme duke i bërë të arritshme gjërat e domosdoshme, dhe duke eliminuar shqetësimin për realizimin e nevojave bazë. Ata që zhvillojnë zakonet e të punuarit me zell, që vendosin synime dhe i arrijnë ato, dhe shmangin tundimet e kënaqësisë së menjëhershme duke marrë parasysh pasojat e ardhshme për zgjedhjet aktuale, janë zakonisht më të suksesshëm në të gjitha fushat e jetës, sesa ata që i injorojnë këto zakone.

Një nga mënyrat më të rëndësishme për të mësuar të rinjtë që të jenë të përgjegjshëm është duke i ndihmuar ata të kuptojnë që paraja fitohet; nuk bie nga qielli. Fëmijët, edhe në moshë të vogël, mund të nxiten duke përcaktuar detyra që i mundësojnë ata të fitojnë para për të përmbushur dëshirat e tyre. Këto detyra mund të përfshijnë stimuj për të arritur qëllime të caktuara arsimore ose ndihmë në punët e shtëpisë siç mund të jetë nxjerrja e qenit për shëtitje ose pastrimi i patateve për vaktin e darkës. Paraja nuk është thjesht një mjet për të pasur më shumë nga sa dëshironi; ajo është gjithashtu një masë e kontributit tuaj për të ndihmuar të tjerët që të marrin më shumë nga sa dëshirojnë. Mënyra më e mirë për të fituar më shumë para është duke u shërbyer të tjerëve dhe duke gjetur mënyra që ata të jenë më mirë. Ky mësim mbi sipërmarrjen do të jetë shumë i vlefshëm gjatë karrierës së një fëmije, pa marrë parasysh se çfarë karriere ndjek ai/ajo.

Edhe kur paguani për fëmijët, është e mundur që t'u mundësoni atyre të kuptojnë kostot dhe kompromiset të cilat janë të qenësishme në të gjitha shpenzimet. Gjatë gjithë jetës së tyre,

të gjithë fëmijët tanë do të duhet të vendosin se si do t'i shpenzojnë të ardhurat e kufizuara. Nëse ata shpenzojnë më shumë për një artikull, ata do të duhet të shpenzojnë më pak për artikuj të tjerë. Ne të gjithë duhet të bëjmë kompromise. Që në moshë të re ne duhet t'i mësojmë fëmijët tanë që të njohin këtë realitet dhe t'u ofrojmë atyre përvoja që do t'i ndihmojnë të mësojnë të zgjedhin me maturi. Shumë prindër (edhe ata që i ndihmojnë financiarisht fëmijët e tyre, pa marrë asgjë në kthim) i nxisin fëmijët e tyre të kursejnë një pjesë të parave që marrin për t'i dhuruar ato për bamirësi. Këta prindër shpesh gjejnë kohë për të diskutuar me ta se ku duhet t'i shpenzojnë kursimet e tyre dhe pse të mendosh për mirëqenien e njerëzve kontribuon në vlerat e tyre dhe në mirëqenien e shoqërisë ku ata jetojnë.

Në shumicën e rasteve, suksesi në jetë ka të bëjë me përcaktimin e qëllimeve, të punuarit për t'i arritur ato, të zbuluarit se si shërbimet e tua të jenë të dobishme për të tjerët, të kursyerit për një qëllim të veçantë dhe të shpenzuarit e parave me maturi. Këta janë përbërësit kryesorë të suksesit. Ekonomiksi siguron recetën se si të jetoni një jetë më të kënaqshme.

Tani udhëtimit tonë po i vjen fundi. Përgjatë gjithë librit, qëllimi ynë ka qenë t'ju ofrojmë informacione dhe mjete që do t'ju ndihmojnë të keni një jetë më të suksesshme. Shpresa jonë është që mendja juaj të jetë e hapur ndaj mënyrave të reja të të menduarit dhe që ju t'i përdorni këto njohuri për të përmirësuar jetën tuaj dhe atë të të tjerëve përreth jush.

Falenderime

Autorët dëshirojnë të shprehin vlerësimin e tyre ndaj disa njerëzve kryesorë që kontribuan në këtë projekt, si në versionin e gjuhës angleze, ashtu edhe përshtatjen dhe përkthimin për përdorim në Evropën Qendrore dhe Lindore, dhe ish-Bashkimin Sovjetik.

Për sa i përket këtij libri të rëndësishëm, ne i detyrohemi shumë Xhejn Sha Strup (Jane Shaw Stroup), që redaktoi gjithë dorëshkrimin dhe bëri një sërë modifikimesh që përmirësuan si përmbajtjen ashtu edhe lexueshmërinë e tij. Sinje Tomas (Signè Thomas) ndihmoi në përgatitjen e eksponateve dhe ofroi asistencë kërkimore gjatë gjithë procesit. Komente të shumta nga bashkëmësues, pedagogë, dhe lektorë të ekonomisë janë përfshirë në këtë tekst. Një meritë të veçantë kanë Xhon Morton (John Morton), Skot Niedexhon (Scott Niederjohn), Mark Shug (Mark Schug), Uilliam Ud (William Wood), Xho Konors (Joe Connors) dhe Pem

Kuper (Pam Cooper) për kontributin e tyre në zhvillimin e materialeve të reja plotësuese. Merita shkon gjithashtu edhe për Brendon Brajs (Brandon Brice), Xhob Kori (Joab Corey), Rozmari Fajk (Rosemarie Fike), Nejthën Fouler (Nathan Fowler), Fred Frensen (Fred Fransen), Majk Hemok (Mike Hammock), Xhon Kesler (John Kessler) dhe Kelli Markson (Kelly Markson) për kontributin e tyre në përmirësimin e përmbajtjes, prezantimin e shembujve të rinj dhe konsolidimin e paketës elektronike që shoqëron këtë libër. Ne gjithashtu do të dëshironim t'i shprehim mirënjohjen tonë Tim Bartletit (Tim Bartlett) dhe Kler Lampenit (Claire Lampen) nga Shtëpia Botuese St. Martin, për komentet e tyre të dobishme dhe menaxhimin e përgjegjësive redaktuese.

Përveç përkthyesve dhe ekspertëve të fushës të renditur në një faqe tjetër, ne gjithashtu duam të falënderojmë Barbara Forbes për kontributin e saj në projekt në shumë mënyra, veçanërisht për motivimin e saj kur procesi u duk i gjatë. Në fund, një detyrim i veçantë mirënjohjeje nga ne dhe lexuesit tanë shkon për donatorin anonim që e ka mbështetur këtë projekt si nga ana financiare ashtu edhe intelektuale që prej zanafillës së tij. Në kuptimin e plotë të fjalës, jeta e miliona njerëzve do të përmirësohet si rrjedhojë e dedikimit të tij ndaj lirisë ekonomike dhe politike.

Përgjatë viteve, autorët kanë pasur rreth pesëdhjetë mijë studentë në klasat e tyre. Diskutimet e shumta me studentët, si brenda dhe jashtë klasës, kanë siguruar informacione domethënëse dhe pyetjet e tyre kanë qenë sfiduese. Ne i vlerësojmë këto ndërveprime. Urojmë të kemi fatin që të takohemi personalisht me shumë prej jush që e kanë lexuar këtë libër. Deri atëherë, ne ju inkurajojmë që të vazhdoni të “mendoni si ekonomist” në jetën tuaj dhe t’ua përcillni njohuritë që keni fituar atyre përreth jush. E ardhmja jonë varet nga kjo.

Shënimet në fund të faqes

1. Edhe pse mund të thuhet se tendenca për të zhvilluar tregje është pothuajse pjesë universale e natyrës së njeriut, nëse një shoqëri përpqet sa duhet, është e mundur që t'i eliminojë ato nga aktiviteti i tij normal. Le të marrim periudhën e tranzicionit postkomunist (ose madje edhe Kishën Katolike Romane) kur njerëzve u mësohej se edhe pse mallrat kishin një vlerë në vetvete, ata prapë shpesh refuzonin t'i shisnin më pak, sesa vlera e supozuar, madje edhe nëse prekeshin nga uria. ↩
2. Ujëvara më e fuqishme në Evropë që ndodhet në Islandë. ↩
3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩
4. *Country Gender Assessment for Ukraine 2016*, The World Bank, 48:
<http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf>. ↩
5. Shikoni Charlotte Web, “Swedes now spend more on fun than on food: study,” *The Local Sweden*, 30 shtator 2009:
<https://www.thelocal.se/20090930/22392>. ↩
6. Për shembull, nëse një korporatë investon 100 milionë BGN në ndërtesa dhe pajisje për të prodhuar një produkt, le të themi këmisha, ajo po sakrifikon atë që mund të fitonte nëse këto fonde do të investoheshin në forma të tjera, si në prodhimin e motoçikletave. Korporata mjaft mirë mund t'i kishte depozituar këto 100 milionë BGN në bankë dhe të fitonte, le të themi, një normë interesi prej 5 përqind. Pas një viti, fitimet nga interesi do të arrinin në shumën 5 milionë BGN. Këto 5 milionë BGN në interes të pashfrytëzuar janë kosto oportune të aktiviteteve të korporatës, por që nuk do të reflektohen në pasqyrat financiare të firmës. Për shkak të kësaj shmangieje, kostot financiare i nënvlerësojnë kostot oportune të burimeve të shfrytëzuara. Si rrjedhojë, të ardhurat neto e mbivlerësojnë fitimin.
↩
7. “Parable of the broken window,” Wikipedia (redaktuar për herë të fundit në qershor 2019):
https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window. ↩
8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. Gjendet edhe në faqen e internetit:
<http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>. ↩
9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (Shtator 1945): 519–530. ↩
10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103. ↩
11. Shikoni “SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians.” *The New York Times* (Qershor 18, 1985). Seksion C, 9:
<https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html>. ↩

12. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. “The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued” <http://doi.org/10.2762/35894>. ↩
13. Shikoni Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, dhe Michelle Osborne, “The common agricultural policy and the French, EU and global economies,” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (Tetor 2009. Redaktuar më 2 shkurt 2010): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf. ↩
14. Shikoni Pierre Boulanger dhe Patrick Jomini, “Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (19 nëntor 2009. Redaktuar më 2 shkurt 2010): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf. ↩
15. Ky grafik vjen nga një projekt shumë më i madh i nisur nga Hans Rosling dhe që aktualisht e vazhdojnë i biri dhe bashkëshortja e djalit të tij. Ju mund të gjeni edhe shumë grafikë të tjerë të ngjashëm, madje dhe të krijoni grafikun tuaj në faqen <https://www.gapminder.org>. ↩
16. Shikoni Robert E. Lukas i Riu (Robert E. Lucas Jr.), “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩
17. Treguesi i përdorur më gjerësisht për të matur prodhimin dhe të ardhurat totale është prodhimi i brendshëm bruto (PBB-ja). Ndryshimet e PBB-së përdoren për të matur rritjen e një ekonomie. ↩
18. Ndërkohë që rritja dhe zhvillimi ndikohen nga një sërë faktorësh të ndryshëm, pikëpamja moderne thekson rolin kyç të institucioneve dhe politikave. Kontribuuesit kryesorë në pikëpamjen moderne ndaj rritjes dhe zhvillimit janë mes të tjerësh, fituesit e Çmimit Nobel Dagllas North (Douglass North), ekonomistin anglez Piter Bauer (Peter Bauer), Daron Acemoglu nga Instituti i Masaçusetit për Teknologjinë (Massachusetts Institute of Technology) dhe Xhejms Robinson (James Robinson) nga Harvardi. Shikoni Peter T. Bauer, *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1972); D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); dhe Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↩
19. Si shembull ilustrues, shikoni Randall K. Filer and Jan Hanousek, “Output Changes and Inflationary Bias in Transition,” *Economic Systems*, Vëll. 24, Numri 3. E disponueshme në <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html>. ↩
20. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↩
21. Për informacion shtesë, shikoni John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Siç e thekson Mekmilan (McMillan), do të ishte preferuar privatizimi real. Megjithatë, lëvizja drejt pronësisë private ishte ende “programi më i madh kundër varfërisë që kishte parë bota ndonjëherë”. ↩

22. Për një diskutim rreth buajve, shikoni: Lueck, Dean “The Extermination and Conservation of the American Bison” në *Revistën e Studimeve Ligjore* Vol. 31, No. S2, The Evolution of Property Rights: A Conference Sponsored by the Searle Fund and Northwestern University School of Law (Qershor 2002), fq. S609–S652. Ka pasur raste të tjera kur njerëzit nëpërmjet gjuetisë kanë vrarë shumë kafshë duke i kthyer në specie në zhdukje. Pëllumbat e egër janë një shembull i tillë. Ata gjuheshin për mish ndërkohë që balenat gjuheshin kryesisht për vaj. Por pëllumbat përbënin një pjesë kaq të vogël të tregut të mishit sa edhe pse filluan të zhduken, çmimi i mishit nuk u rrit aq sa të kërkonte përpjekje për t’i mbrojtur ose një rritje në shkallë të lartë të prodhimit të mishit. Në këtë rast nuk pati krizë. Prandaj erdhi dhe zhdukja e tyre e plotë. Nëse balenat do të ishin gjuajtur në mënyrë intensive vetëm për mishin dhe jo kryesisht për vajin edhe ato mund të ishin zhdukur. Por vaji nga dhjami i balenës ishte aq i rëndësishëm për tregun e ndriçimit sa kur çmimi i tij u rrit rrufeshëm, u gjet një zëvendësues që uli kërkesën për vaj nga dhjami i balenës dhe çmimin e tij, duke i shpëtuar kështu balenat. ↩
23. Clair Wilcox. *Competition and Monopoly in American Industry*. Monograph No. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong. 3d sess. (Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1940). ↩
24. Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Vëllimi I Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Gjetet edhe në: www.econlib.org/library/Smith/smWN.html. ↩
25. World Bank, *Doing Business Project* (doingbusiness.org). “Time required to start a business (days).” <https://data.worldbank.org/indicator/ic.reg.durs>. ↩
26. Për një analizë më gjithëpërfshirëse të ndikimit të legjislacionit të pagës minimale tek të varfrit, lexoni Thomas MaCurdy, “How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor?” *Journal of Political Economy* 123 (2015): www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626. ↩
27. Për prova mbi këtë argument, lexoni Edward Bierhanzl dhe James Gwartney, “Regulation, Unions, and Labor Markets,” *Regulation* (Verë 1998): 40–53. ↩
28. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) “The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia.” *IZA J Labor Develop* 5, 6. ↩
29. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. “Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects,” CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↩
30. Lexoni Departamenti i Thesarit, Zyra e Politikës Ekonomike, Licencimi Profesional: A Framework for Policymakers, 2015; Morris M. Kleiner, “Why License a Florist?” *New York Times*, 28 maj 2014; Jacob Goldstein, “So You Think You Can Be a Hair Braider?” *New York Times*, 12 qershor 2012; dhe Dick M. Carpenter II, Lisa Knepper, Angela C. Erickson, dhe John K. Ross, *License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, maj 2012. ↩

31. Ata që kanë qenë më të kujdesshëm mund ta kenë vënë re se fotot e para në këtë seri datojnë që nga viti 1990, kur Bashkimi Sovjetik ishte në prag të rënies. Kjo është pjesërisht për shkak se nuk ishte e lehtë të fotografoje hapësirën ajrore sovjetike. Për më tepër, turrja pas vitit 1990 mbetet ende kryesisht një trashëgimi e politikave sovjetike. Sapo një ekonomi rajonale të ndërtohet në bazë të skemave jo të përshtatshme prodhuese, është shumë e vështirë të ndryshosh infrastrukturën dhe aftësitë e punonjësve të përfshirë. Çfarë do të bënin peshkatarët e Detit Kaspik, nëse papritmas u thuhej: “Nuk mund të peshkoni më, gjeni një punë tjetër”? ↩
32. Këto shifra janë nga Qendra për Politikën e Përgjegjshme, “Lobimi: Shpenzuesit më të mëdhenj” (2008) mundësuar në: <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s>. (Për detaje shitesë, shikoni Peter J. Wallison dhe Charles W. Calomiris, “The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac,” *American Enterprise Institute* [2008] e disponueshme në: <https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/>). ↩
33. Shihni Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin) <https://merrionstreet.ie/en/News-Room/Releases/commission-of-investigation-into-the-banking-sector.38671.shortcut.html>, and Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin) <https://web.archive.org/web/20110310164641/http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2011/deptreview.pdf>. ↩
34. Vini re se kartat e kreditit (dhe kartat e debitit) nuk janë para. Karta e kreditit është thjesht një mjet për të marrë një kredi automatike që nuk mbart interesa nëse paguhet shpejt, ndërsa një kartë debiti është thjesht një mënyrë e thjeshtë për të transferuar depozitimet në llogari bankare, që janë para ja e vërtetë. ↩
35. Sigurisht, siç u pëlqen ekonomistëve të thonë “korrelacion nuk do të thotë shkakësi”. Shumë vende që përballen me inflacion të lartë thjesht shtypin më shumë para që të përpiqen ta përballojnë. Por, analizat e sofistikuar të të dhënave e mbështesin fort konkluzionin se është realisht shtypja e tepërt e parave (zakonisht për të paguar për shpenzimet qeveritare pa rritur taksat) që shkakton inflacionin. Siç është thënia e famshme e Milton Friedman: “Inflacioni është gjithmonë dhe kudo një fenomen monetar”. ↩
36. Frye, T. (2002). “The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World.” *World Politics*, 54(3), 308–337. <http://doi.org/10.1353/wp.2002.0008>. ↩
37. Shkalla e rënies aktuale në PBB-në e vendeve post-komuniste është jashtëzakonisht e vështirë të matet. Me planifikim qendror, prodhuesit nxiteshin të mbi-raportin prodhimin për të arritur planin. Në ekonominë e tregut, nxitja kaloi te nën-raportimi për të shmangur taksat. Gjithashtu, përmirësimet në cilësi për të plotësuar kërkesat e konsumatorëve në një mjedis konkurrues ishin pothuajse të pamundura për t’u arritur. Shihni, p.sh. Randall Filer and Jan Hanousek (2003) “Output Changes and Inflationary Bias in Transition”, *Economic Systems*, Vol. 24. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1516073>. ↩
38. Anders Aslund, *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It* (Peterson Institute, 2015): 48–49. ↩
39. Shihni <https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes>. ↩

40. Banka Botërore e konsideron me seriozitet konceptin “një shtet, dy sisteme” dhe e vlerëson sistemin e taksave në Hong Kong veçmas nga ai i Kinës kontinentale. ↩
41. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩
42. Shumë prej “ruajtësve të vendeve të punës” veprojnë sikur të huajt të jenë të gatshëm të furnizojnë mallra pa i përdor aspak ato dollarë apo euro që i përfitojnë për të blerë gjëra. Nuk është kështu. Nëse të huajt do të ishin të gatshëm t’u shisnin amerikanëve mallra me dollarë ose evropianëve me euro, por kurrë mos të përdorin dollarët ose eurot për të blerë mallra do të ishte sikur amerikanët dhe evropianët mund të shkruanin çeqe për importe, pa i marrë para askujt, ose të eksportnin copa të bukura letre me fotografi të heronjve kombëtarë (kartëmonedha amerikane) apo edhe ura fiktive (kartëmonedha Euro) mbi to. A nuk do të ishte e shkëlqyeshme? Në fakt, megjithatë, prodhuesit e mallrave dhe shërbimeve të importuara marrin para të gatshme për çeqet që pranojnë. Ata në fakt nuk duan copat e letrës; ata duan fuqinë blerëse që përfaqësohet prej tyre për të blerë gjëra që duan ose të investojnë në asete produktive. Dhe shpesh ajo çka ata duan të blejnë janë produktet që eksportohen nga Amerika dhe Evropa. Kështu që, importet ndihmojnë në gjenerimin e kërkesës për eksporte. ↩
43. Kur kursi i këmbimit përcaktohet nga forcat e tregut, ekuilibri në këtë treg do të sjellë në balancë blerjet e mallrave, shërbimeve dhe aseteve (duke përfshirë asetet reale dhe financiare siç janë obligacionet) nga të huajt me shitjet e këtyre artikujve tek të huajt. Gjatë dy dekadave të fundit, importet e mallrave dhe shërbimeve të Shteteve të Bashkuara kanë tejkaluar vazhdimisht eksportet. Me kurset e këmbimit të përcaktuara nga tregu, deficitet e tilla tregtare do të kompensohen kryesisht nga një hyrje e kapitalit me madhësi të ngjashme. **Flukset hyrëse të kapitalit**^(?) do të rezultojnë në ulje të normave të interesit, më shumë investime dhe punësim shtesë. Kështu, edhe në këtë rast, nuk ka asnjë arsye për të parashikuar që do të ketë një ndikim negativ në punësim. Edhe pse deficitet tregtare ishin të pranishme përgjatë pjesës më të madhe të periudhës së viteve 1980-2005, punësimi në Shtetet e Bashkuara u rrit me më shumë se 35 milionë vende pune. ↩
44. E njëjta logjikë aplikohet për “nënkontraktimin”, për të transferuar aktivitete të caktuara jashtë vendit për të ulur koston. Nëse një aktivitet mund të kryhet me një kosto më të ulët jashtë vendit, duke vepruar kështu lirohen burimet vendase që mund të angazhohen në aktivitete më të larta produktive. ↩
45. “E lirë” nuk do të thotë “cilësi e dobët”. Ne e ruajmë të pandryshuar nivelin e cilësisë. Për ekonomistët, sendet me cilësi të ndryshme janë produkte të ndryshme. Nafta e papërpunuar e “West Texas Intermediate” është një produkt i ndryshëm nga ai i “Louisiana Light”, ashtu si veturat e markës “Mercedes” dhe “Kia”, që janë produkte të ndryshme dhe jo një “veturë” gjenerike. ↩
46. S. Hong, H. Han, and C.S. Kim, “World distribution of income for 1970–2010,” *Empirical Economics* (2019).
<https://doi.org/10.1007/s00181-019-01657-w>. ↩
47. Siç citohet në Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review*, 23 (Shtator 1933): 413–27. ↩

48. Douglas A. Irwin, "GATT's contribution to economic recovery in post-war Western Europe" in: *Europe's Postwar Recovery*, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Shihni tekstin nga Irwin për t'iu referuar grafikëve. ↩
49. Po aty, fq. 7. ↩
50. Po aty, fq. 2. ↩
51. Si shembull ilustrues, shihni, Havrylyshyn, and Tupy (2016) "25 Years of Reforms in Ex-Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom," CATO Institute Policy Analysis No. 795. ↩
52. Këto shifra janë në "Dollarë ndërkombëtarë" të vitit 2011 për të bërë krahasime me kuptimplota. Dollari ndërkombëtar përshtat diferencat në çmime në vende të ndryshme. ↩
53. Xhejms Bjukenën (James Buchanan) u nderua me Çmimin Nobel për Ekonominë në vitin 1986 për rolin e tij në zhvillimin e ekonomisë së zgjedhjes publike. Për një prezantim të qartë dhe gjithëpërfshirës të analizës së zgjedhjes publike, shikoni Rendi Sajmmons (Randy Simmons) *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩
54. A. C. Pigou, që konsiderohet nga shumë si babai i ekonomisë së mirëqenies, shqyrton të njëjtën çështje. Në veprën e tij klasike "The Economics of Welfare" (Pjesa II, Kapitulli 20, Seksioni 4) të vitit 1932, Pigou thotë: "Nuk është e mjaftueshme të krahasojmë rregullimet e papërsosura të sipërmartjes së pakufizuar private me përshtatjen më të mirë që ekonomistët mund ta imagjinojnë në studimet e tyre. Sepse nuk mund të presim që ndonjë autoritet publik do të realizojë apo qoftë edhe të kërkojë me përkushtim të plotë atë ideal. Autoritetet e tilla janë përgjegjëse në po atë mënyrë si ndaj paditurisë, presionit sektorial dhe korrupsionit personal nga interesi privat. Një pjesë e zërit të fuqishëm të votuesve të tyre, nëse organizohet për të votuar, mund të ndryshojë gjithë rezultatin". ↩
55. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩
56. Shihni Jared Meyer dhe Preston Cooper, "Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers," *Politikat Ekonomike për shekullin 21* pranë Institutit të Manhatanit, Instituti i Manhatanit (23 qershor 2014). economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers. Në vitet e fundit prodhuesit e karamelëve dhe përdoruesit e tjerë më të mëdhenj të sheqerit janë transferuar në Kanada, Meksikë dhe shtetet e tjera ku sheqeri mund të blihet me çmimin e tregut botëror. Në ilustrimin e diskutimit tonë të mëparshëm për tregtinë, kufizimet e importit që "ruajtën" vendet e punës në industrinë e përpunimit të sheqerit shkaktuan humbje të vendeve të punës në industri të tjera, veçanërisht në ato industri që përdorin sheqerin në mënyrë intensive. ↩
57. Jeffrey Frankel, "The arguments against food and energy subsidies," Forumi Ekonomik Botëror, 18 gusht 2014. <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩
58. Shikoni Holman W. Jenkins Jr., "How Uber Won the Big Apple," *Wall Street Journal*, 24 korrik, 2015. <http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176>. ↩

59. Shihni, John Voelcker, "Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? State-By-State Map: LATEST UPDATE." *Green Car Reports*, 22 prill 2015, n.p. www.greencarreports.com/news/1095337_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map; Phil Kerpen, "Tesla and Its Subsidies." *National Review Online*, 26 janar 2015, n.p. <http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen>. ↩
60. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩
61. Ashley Kirk, "European debt crisis: It's not just Greece that's drowning in debt," *Daily Telegraph*, 8 shkurt 2017. <https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt>. ↩
62. Për shembull, ne i jemi borxhlinj E. C. Pasour Jr., profesorit të vjetër të ekonomisë pranë Universitetit Shtetëror të Karolinës së Veriut (North Carolina State University). ↩
63. Eurostat, Statistics Explained, "Government expenditure on social protection." http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. ↩
64. Eurostat, Statistics Explained, "Population structure and ageing." http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing. ↩
65. James R. Schlesinger, "Systems Analysis and the Political Process," *Journal of Law & Economics* (Tetor 1968): 281. ↩
66. Banka Botërore, "Subsidies and other transfers (% of expense)," International Monetary Fund, *Government Finance Statistics Yearbook* and data files. <https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS>. ↩
67. Eurostat, Statistics Explained, "Total general government expenditure on social protection, 2016 (% of GDP % of total expenditure)." [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection_2016_\(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png). ↩
68. Të tjerë ia atribuojnë këtë deklaratë Lordit Tomas Mekolej (Thomas Macaulay). Autori nuk mund të verifikohet me siguri. Për më shumë informacion mbi këtë temë, shihni Loren Kollins (Loren Collins), "The Truth About Tytler" në linkun: <http://www.lorencollins.net/tytler.html>. ↩
69. Shihni James Gwartney dhe Richard Stroup, "Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy," *Cato Journal*, (Pranverë/Verë 1986), për një analizë të detajuar të kësaj çështjeje. ↩
70. Shihni, për shembull, Anna Kiersztyn, "Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland," *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), fq. 78–91. ↩
71. Për prova rreth kësaj pike, shihni Lawrence Katz dhe eBruce Meyer, "The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment", *Journal of Public Economics* 41, Nr. 1 (Shkurt 1990): 45–72. Gjithashtu shihni Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, "What Is Behind the Rise in

- Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Tremujori i dytë 2010): 28–51. ↩
72. Federal Safety Net, “Poverty and Spending Over the Years.” Shifrat nuk përfshijnë shpenzimet për sigurime mjekësore për të varfrit (Medicaid). <http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html>. ↩
73. Të dhënat e OECD-së (2019) “Financial disincentive to return to work” (indicator). <http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en>. ↩
74. Seymore Drescher, përkthyes (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩
75. Ron Haskins dhe Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩
76. Michael Tanner nga Cato Institute ka vërtetuar se në Shtetet e Bashkuara vetëm 30% e pagesave qeveritare arrijnë të përfituesit e synuar, krahasuar kjo me 82% të fondeve të programeve të ngjashme të administruara nga organizatat bamirëse private. ↩
77. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. Gjetet edhe në: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7-book-reader. ↩
78. Friedrich Hayek, “Pretence of Knowledge.” Nobel Prize Lecture in Economics. Stockholm, Sweden. 11 dhjetor 1974. ↩
79. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” Forumi Ekonomik Botëror, 18 gusht 2014. <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩
80. Oby Ezekwesili, “Why we need to end fisheries subsidies,” Forumi Ekonomik Botëror, 2 tetor 2015. <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies>. ↩
81. Nga *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War* (New Haven: Yale University Press, 1944). ↩
82. M. Czaika dhe C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603. ↩
83. Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩
84. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): Volumi 1, Kapitulli 5. Ne nuk do të diskutojmë nëse Shtetet e Bashkuara ruajnë të njëjtin nivel pushteti sot në qeverisjen lokale. Kjo mbetet një çështje e hapur. ↩
85. Nga fundi i vitit 2019 profesor Milovanov (Mylovanov) hoqi dorë nga titulli i tij si profesor në Universitetin e Pittsburgh për t’u bërë Ministër i Zhvillimit të Ekonomisë, Tregtisë dhe Bujqësisë në qeverinë e Ukrainës, pozitë të cilën e mbajti deri në mars 2020. ↩
86. Shihni Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, dhe Lars P. Feld (2015) “Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators,” *European Journal of Political Economy*

- 38 fq: 197–211. ↩
87. Sigurisht, teknologjia mund të jetë edhe një forcë shtypëse, siç shihet nga përdorimi i aftësive për të njohur fytyrat për të monitoruar disidentët ose pakicat. ↩
88. Për një diskutim mbi mënyrën se si mundësia e anëtarësimit në BE kontribuoi në ndërmarrjen e reformave më të suksesshme në shtetet post-komuniste, shihni, Oleh Havrylyshyn, *Present at the Transition* Kapitulli 6 (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩
89. “Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala,” *The Economist* (25 korrik 2019): 37. <https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala>. ↩
90. Yogi gjithashtu është përgjegjës për të këshilluar, “Kur ndodheni përballë dy rrugëve, zgjidhni njërin”. ↩
91. Arthur Brooks, President of the American Enterprise Institute, është një prej studiuesve kryesorë të përcaktorëve të lumturisë. Për një përmbledhje të pikëpamjeve të tij, shihni “Një formulë për lumturinë”, *New York Times*, 14 dhjetor 2013 në: <http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html>. ↩
92. Duket se shpesh ekziston një ndryshim midis asaj që konsumatorët vlerësojnë më shumë dhe asaj që planifikuesit qendrorë dëshirojnë që ata të vlerësojnë. Në vitin 2019, miliarderja më e re në botë ishte Kylie Jenner. Për të vlerësuar linjat e saj të buzëkuqit me shkëlqim, mjafton thjesht të shohim që njerëzit me liri për të zgjedhur, nga mijëra alternativa, kanë zgjedhur produktin e saj. ↩
93. Shihni “What is Emotional Intelligence (EQ)?” nga Michael Akers dhe Grover Porter në: <http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/>. ↩
94. Një nga studimet më të hershme që vërteton lidhjen midis tipareve të qasjeve dhe suksesit ekonomik u ndërmor nga një prej autorëve të këtij libri. Shihni: Randall K. Filer, “The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation,” in Ronald Ehrenberg, ed., *Research in Labor Economics, Vol. 4* (Greenwich: JAI Press, 1981). ↩
95. Theresa Harold, “How a former Soviet state became one of the world’s most advanced digital nations,” Alphr.com, (30 tetor 2017) <http://www.alphr.com/technology/1007520/how-a-former-soviet-state-became-one-of-the-worlds-most-advanced-digital-nations>. ↩
96. Adidas AG, Financial Publications: <https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports>. ↩
97. Michael Jarrett dhe Quy Nguyen Huy, “IKEA’s Success Can’t Be Attributed to One Charismatic Leader,” *Harvard Business Review* (hbr.org), 2 shkurt 2018. <https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader>. ↩
98. Banka Botërore, “Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate),” Organizata Ndërkombëtare e Punës, të dhënat e ILOSTAT marrë në prill 2019. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS>. ↩

99. Janene Pieters, "A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers," *NLTimes.NL*, 12 shtator 2017. <https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers>. ↩
100. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, "Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View"; Instituti i Kiotos për Kërkime Ekonomike, Mars 2017. <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf>. ↩
101. Thomas Stanley dhe William D. Danko theksojnë në best-sellerin e tyre, "Milioneri në apartamentin ngjitur" (Atlanta: Longstreet Press, 1996), se karakteristika e përbashkët e milionerëve është se ata kanë jetuar duke kursyer për një kohë të gjatë. Më shumë se gjysma e tyre nuk kanë marrë asnjëherë trashëgimi dhe më pak se 20 përqind e tyre kanë përfituar 10 përqind ose më shumë të pasurisë së tyre nga trashëgimia. ↩
102. Shihni "Your Top Debt Management Questions Answered." Dave Ramsey. N.p., 25 tetor 2014. Ueb: <https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management>. ↩
103. Disa mund të kenë nevojë për metoda krijuese për të kontrolluar blerjet impulsive me kartë krediti. Nëse jeni rast i tillë, ekonomisti dhe konsulenti financiar Uilliam C. Ud (William C. Wood) sugjeron që ta vendosni kartën e kreditit në ngrirje brenda një blloku akulli në frigorifer. Deri në momentin që të ketë shkrirë akulli, impulsi juaj për të blerë mund të jetë ftohur. ↩
104. Justin Higginbottom, "Governments Finally Embrace The Sharing Economy," *Ozy.com*, 30 shtator 2018. <https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688>. ↩
105. Profesor William C. Wood i quan këto shpenzime "Shpenzimet SST". Wood thotë se "SST ka dy kuptime: (1) faturat e papritura (2) shpenzimet që vijnë nga surprizat, sigurimet dhe taksat". ↩
106. Gjithashtu, për disa myslimanë, sipas Sheriatit pagesat e interesave nuk lejohen, prandaj kthimi do të përfitohet në një formë të ndarjes së fitimit që arrin të njëjtin qëllim, siç do të përshkruhet në fund të këtij kapitulli. ↩
107. Nils-Gerrit Wunsch, "Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (në GBP)," 3 prill 2019. <https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe>. ↩
108. Në llogaritjet tona, supozojmë se kthimi i investimeve tuaja do të jetë 7 përqind në vit. Natyrisht, kjo nuk ka të ngjarë të ndodhë. Edhe nëse kthimi mesatar vjetor është rreth 7 përqind, kjo do të ndryshojë nga viti në vit. Kjo mund të ndikojë në shumën që kurseni para daljes në pension, por diferenca ka gjasa të jetë e vogël. ↩
109. Këto kthime mesatare korrespondojnë me tregun e Shteteve të Bashkuara, por edhe në ekonominë e zhvilluara kthimet janë pothuajse të njëjta. Nëse kthimi do të ishte më i lartë në Mbretërinë e Bashkuar, sesa në Shtetet e Bashkuara, atëherë investitorët globalë do të transferonin më shumë fonde në Mbretërinë e Bashkuar, derisa ky nivel të barazohej. Kur një vend ka vazhdimisht kthime të larta në obligacione, investitorët mendojnë se rreziku është edhe më i lartë në atë vend, veçanërisht nëse detyrimet nuk paguhen ose monedha zhvlerësohet. Me fjalë të tjera, normat e larta të kthimit në obligacione qeveritare janë zakonisht një shenjë e fortë e një qeverie të dobët. Një normë reale kthimi (pas inflacionit) prej 7 përqind mund të mos duket shumë krahasuar me atë të disa aksioneve, si p.sh. Dell dhe

- Microsoft. Por një **normë e përbërë vjetore e kthimit**^(?) prej 7 përqind nënkupton që vlera e kursimeve tuaja do të dyfishohet çdo dhjetë vjet. Ndryshe do të duhen tridhjetë e pesë vjet për të dyfishuar paratë tuaja me një normë interesi 2 përqind, që është kthimi i përafërt pas taksave i fituar historikisht nga llogaritë e kursimeve dhe fondet e përbashkëta në tregun e parasë. Shënim: Mund të llogarisni numrin e viteve që duhen për të dyfishuar fondet tuaja me norma alternative interesi thjesht duke e pjesëtuar kthimin (kthimin vjetor mesatar mbi paratë tuaja) me shtatëdhjetë. Kjo ndonjëherë referohet si rregulli i 70-s ose, për ata që pëlqejnë saktësinë, rregulli i 72-shit. ↩
110. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” *Investment & Pensions Europe*, Janar 2018 (Magazine).
<https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article>. ↩
111. Christopher Jarvis, “The Rise and Fall of Albania’s Pyramid Schemes,” *Finance & Development*, një revistë tremujore e FMN-së, Mars 2000, Vëllimi 37, Numri 1.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm>. ↩
112. Përmendja e fondeve specifike nuk do të thotë se ne mendojmë se ato preferohen më shumë sesa fondet alternative. Para se të investoni është e nevojshme që të bëni një kërkim të thelluar. Mos harroni, që investimi juaj është e ardhmja juaj. ↩
113. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar Manager Research EMEA*, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” Shkurt 2019. <https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer>. ↩
114. Shihni Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, Botimi i 3-të (Nju Jork: McGraw Hill, 2002): 342–43. ↩
115. Shihni Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time Tested Strategy for Successful Investing* (Nju Jork: W. W. Norton & Company, 2015): 177–78. ↩
116. Shihni Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (Nju Jork: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. Për më shumë prova se një fond i përbashkët që sjell një normë të lartë kthimi gjatë një periudhe nuk mund të konsiderohet se do të vazhdojë të ketë të njëjtën performancë në të ardhmen, shikoni Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” *The Journal of Finance* 52, Nr. 1 (Mars 1997): 57–82. ↩
117. Shihni Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (Nju Jork: W. W. Norton & Company, 2003): 180–181. ↩
118. Abraham Okusanya, “Lessons from 118 years of asset class returns data,” *FinalytiQ*, 28 mars 2018.
<https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/>. ↩
119. Edhe ata që investojnë në fonde të indeksuara duhet të marrin këshilla nga ekspertët. Çështjet tatimore dhe ligjore si p.sh. përfitimi nga mundësitë e shtyrjes në kohë të tatimeve, hartimin e kontratave të ndryshme, zgjedhjet mbi siguracionin etj., kërkojnë kontribute nga specialistët. ↩
120. Shihni Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, dhe Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, Korrik 2001. ↩

121. Obligacionet e indeksuara sipas inflacionit, përveç vendeve të tjera lëshohen edhe në Mbretërinë e Bashkuar, Gjermani, Federatën Ruse dhe Suedi. ↩
122. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: “Ukraine: Pension system profile.” <https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf>. ↩
123. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, “The tax treatment of retirement savings in private pension plans,” Dhjetor 2018. <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf>. ↩
124. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” 18 shtator 2017. https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries. ↩
125. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” Gusht 2013. <https://www.bis.org/publ/joint33.pdf>. ↩
126. Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level—EU-SILC survey.” Përditësimi i fundit: 27 gusht 2019. https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08. ↩
127. Raporti i përditësuar i pagave të kolegjeve për vitin 2019 nga Pay Scale, Inc. Marrë nga www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors. ↩
128. *Bitcoin.org*, “Avoid Scams: Familiarize yourself with some of the most commonly observed bitcoin scams to help protect yourself and your finances—Free Giveaways.” <https://bitcoin.org/en/scams#free-giveaways>. ↩
129. Një bast i ndershëm me monedhë është kur ekziston mundësia që ajo të bjerë 50% të rasteve në njërën apo anën tjetër. “Koka” dhe “pila” tradicionalisht janë anë që shfaqin imazhe të mbretërve, mbretëreshave, ose presidentëve në njërën anë që është “koka”. Në mënyrë tradicionale, ana e monedhës euro që pasqyron simbolin kombëtar quhet “koka”. Është interesante që sipas disa studimeve, monedhat e zakonshme të euros nuk kanë anë “të barabarta”, pasi ato priren të bien “kokë”. (Autorët nuk janë përgjegjës nëse ju e provoni dhe humbisni para ☹). ↩

Leximet e theksuara te Elementet

1. [Fuqia e stimujve](#)
2. [“Udha e pashkelur”](#)
3. [Mundësitë dhe kostot](#)
4. [Tregjet dhe marginalizmi](#)
5. [Specializimi dhe pasuria](#)
6. [Të sakrifkosh jetën për fitimin](#)
7. [Unë, lapsi, pema e familjes sime](#)
8. [Krijimi i vendeve të punës kundrejt krijimit të pasurisë](#)
9. [Ajo që duket dhe ajo që nuk duket](#)
10. [Prodhimi i brendshëm bruto, çfarë është dhe si matet?](#)
11. [Prona private dhe kostot oportune](#)
12. [Shterimi i tokës bujqësore](#)
13. [Censurimi i thirrjeve për ndihmë](#)
14. [Tregjet dhe liria](#)
15. [Konkurrenca e pandershme me diellin](#)
16. [Nuk e ke ti që ta japësh](#)
17. [Politika dhe tregtia me jashtë](#)
18. [Prodhimi kundrejt ruajtjes së energjisë](#)
19. [Bashkëpunimi social dhe tregu](#)
20. [Çështja e reformës kushtetuese në Ukrainë](#)

Fuqia e stimujve

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Ndërsa jeni duke lexuar këtë dokument, mendoni se çfarë janë stimujt dhe pse ata janë të rëndësishëm.

Mënyra më e sigurt për t'i bërë njerëzit të sillen mirë është t'i shpërblesh për këtë qëllim - me fjalë të tjera t'u ofrosh stimuj. Kjo është kaq e qartë sa ju mund të mendoni se nuk ia vlen të përmendet. Por ia vlen.

Ju mund të thoni se njerëzit nuk duhet të shpërblehen (ose të marrin rryshfete) për t'u sjellë mirë. Edhe pasi të pranoni se stimujt janë të nevojshëm, nuk është e qartë mënyra se si mund të krijohen ata stimuj që nxisin veprime të dëshirueshme.

Kohët e fundit kam hasur në një rezistencë emocionale që disa njerëz kanë në lidhje me përdorimin e stimujve për të arritur gjëra të mira. Në një leksion, po theksoja faktin se popullata e elefantëve në Zimbabve dhe Afrikën e Jugut u shtua, sepse politikat në vend u mundësuan njerëzve të përfitonin nga ruajtja e kopeve të elefantëve. Një student, i cili kishte theksuar ndjeshmërinë e tij për mjedisin, u shpreh se për të, do të ishte më mirë që elefantët të mos shpëtoheshin, nëse mënyra e vetme për ta arritur këtë ishte e bazuar në lakminë e njerëzve. Me fjalë të tjera, ai ishte i gatshëm të mbështeste fort parimin e drejtësisë për atë kohë sa ishin elefantët ata që do të vuanin pasojat. Parimi i tij, që mendoj se ndiqej edhe nga të tjerë “me të njëjtat bindje”, ishte se gjërat e mira duhet të motivohen nëpërmjet dhembshurisë dhe kujdesit, jo duke u nisur nga interesi vetjak. Nuk mund të qëndroja dot pa e pyetur nëse do të mbante të njëjtin qëndrim moralist nëse ai vetë do të kishte nevojë për një ndërhyrje kirurgjike për të shpëtuar jetën. Do të drejtohej te një kirurg apo do të lejonte nënën e tij që t'ia kryente operacionin?

Duket e thjeshtë të kuptosh rëndësinë e stimujve në zgjedhje, por nuk është aq e lehtë të përcaktosh stimulimin e duhur për të orientuar njerëzit drejt një sjelljeje sa më të mirë. Sigurisht, ne kemi nevojë për stimuj që i motivojnë njerëzit të kenë sjellje të dëshirueshme, por çfarë

nënkuptohet me sjellje të dëshirueshme? Në disa situata, përgjigjja është mjaft e qartë. Por jo gjithmonë.

Sa herë që bëni një veprë të mirë, detyrimisht ulen gjasat që në një kohë të shkurtër, të bëni diçka tjetër të mirë. Ky është një ndërlikim i pashmangshëm i pamjaftueshmërisë dhe shpjegohet nga koncepti i kostos oportune. Gjithmonë ka kompromise dhe shpeshherë kemi nevojë për informacione nga burime të ndryshme për të mësuar më shumë për rrjedhën e dëshirueshme të veprimit që kryejmë. Kështu, dy funksionet e rëndësishme të stimujve janë: (1) komunikimi i informacionit se cilat janë zgjedhjet më të mira dhe (2) motivimi i njerëzve për t'i bërë ato.

Stimujt dhe trajtimi i të burgosurve

Në disa raste rrjedha e dëshirueshme e veprimeve është e qartë. Në këto raste e kemi më të lehtë të përqendrohemi te fuqia e stimujve për të motivuar njerëzit. Politika e qeverisë britanike për të kontraktuar kapitenët e anijeve për transportin e të burgosurve në Australi në vitet '60 është një shembull i mirë. Norma e mbijetesës së të burgosurve të dërguar në Australi ishte 40%, shifër e konsideruar nga të gjithë si mjaft e ulët. Grupe humanitare, kisha dhe agjenci qeveritare u bënë thirrje kapitenëve duke u bazuar në arsyetime morale që të përmirësonin përqindjen e mbijetesës duke i trajtuar më mirë të burgosurit. Pavarësisht këtyre thirrjeve, norma e mbijetesës mbeti në 40%.

Së fundi, një ekonomist me emrin Eduin Çaduik (Edwin Chadwick) rekomandoi një ndryshim në lidhje me stimujt. Në vend të pagesës që kapitenët merrnin për çdo të burgosur që hipte në anije në Angli, Chadwick sugjeroi që ata të paguheshin për çdo të burgosur që zbriste nga anija në Australi. Ndryshimi ishte i menjëhershëm dhe befasues. Norma e mbijetesës u rrit në mbi 98%, pasi kapitenët u gjendën përballë një stimuli të fortë për të siguruar shëndetin e të burgosurve duke ulur numrin e tyre në çdo anije dhe duke u siguruar atyre ushqim dhe higjienë më të mirë gjatë lundrimit.⁽¹⁾

Krijimi i drejtpërdrejtë dhe jo i drejtpërdrejtë i stimujve

Stimujt e dëshirueshëm ndonjëherë mund të krijohen në mënyrë të drejtpërdrejtë, si në rastin e transferimit të të burgosurve. Në këto raste, për t'u arritur ajo që dëshirohet, mund të paguhet një shpërblim (për shembull pagesa me para në dorë). Për fat të keq, në shumicën e rasteve sjellja që dëshirojmë kërkon balancimin e objektivave të ndryshëm në mënyrë jo të drejtpërdrejtë. Në raste të tilla, krijimi i një stimuli të drejtpërdrejtë për të orientuar drejt një zgjedhjeje nuk mund të jetë shumë i efektshëm, sepse bën që njerëzit t'i shpërfillin gjërat e tjera.

Në ish-Bashkimin Sovjetik ka patur mjaft raste që tregojnë se çfarë çoroditjesh mund të rezultojnë nga aplikimi i drejtpërdrejtë i stimujve. Për shembull, në rastin e menaxherëve të cilët u stimuluan për të rritur prodhimin e këpucëve, këta reagueshan ndaj stimujve duke rritur prodhimin e vetëm disa numrave të këpucëve, duke mos menduar fare se cili numër do t'u përshtatej më mirë klientëve. Stimuj të tillë patën ndikim mbi sjelljen e njerëzve, por nuk arritën të nxisnin bashkëpunimin social të nevojshëm për krijimin e një ekonomie produktive.

Kur synohet të motivohen njerëzit për të bashkëpunuar, rrallë herë mund të merren rezultate të dëshirueshme përmes vendosjes së drejtpërdrejtë të stimujve. Në këto raste, stimujt duhet të vendosen në mënyrë jo të drejtpërdrejtë, përmes një grup rregullash të përgjithshme që burojnë nga ndërveprimi social. Trafiku rrugor dëshmon rëndësinë e rregullave të përgjithshme në nxitjen e bashkëpunimit.

Edhe pse trafiku në pikun e tij është shqetësues, qarkullimi rrugor reflekton në masë të madhe një bashkëpunim social që ndodh në mënyrë spontane. Pa këtë bashkëpunim, dhjetëra e mijëra banorë në çdo qytet të madh do të ngecnin në një rrëmujë të pashpresë trafiku.

Rregullat bazë që i mundësojnë drejtuesit e automjeteve të bashkëpunojnë në mënyrë të efektshme me njëri-tjetrin janë të thjeshta: (1) udhëtoni në krahun e djathtë të rrugës; (2) ecni kur semafori sinjalizon dritën e gjelbër; kur është i verdhë ose duhet të shtoni shpejtësinë ose të përgatiteni për të ndaluar dhe kur është i kuq duhet të ndaloni; (3) mos e tejkaloni kufirin e shpejtësisë me mbi 10 km në orë; dhe (4) mos te preket telefoni gjatë drejtimit të automjetit. Këto rregulla bëjnë që përmes stimujve ne të arrijmë të sigurt në destinacionet tona dhe të kemi

një sjellje të përshtatur që u shërben interesave të të gjithëve.⁽²⁾

Ekonomia e tregut është shembulli më i mirë se si një grup rregullash mund të krijojnë një mjedis në të cilin stimujt personalë nxisin bashkëpunimin social. Ekonomitë e tregut nuk krijojnë stimujt në mënyrë të drejtpërdrejtë. Në fakt, në kuptimin e mirëfilltë të fjalës, tregjet nuk krijojnë fare stimujt. Stimujt më të rëndësishëm vijnë si pasojë e dëshirave subjektive të individëve: stimuli për të gjetur dashurinë, për të fituar respekt, për ta bërë botën një vend më të mirë dhe për të plotësuar nevojat për familjet e tyre. Tregjet janë rregullat e sjelljes që harmonizojnë këta stimujt të ndryshëm, duke bërë të mundur që njerëzit t'u komunikojnë dëshirat e tyre të tjerëve. Çmimet, fitimet dhe humbjet që përkufizohen si stimujt e tregut, krijohen si rezultat i ndërveprimit të njerëzve me njëri-tjetrin. Këta stimujt, që mund të sinjalizohen vetëm përmes tregut, bartin informacione që nxisin bashkëpunimin social.

Pyetje përmblyëse: A mund të shpjegoni përse stimujt personalë janë në gjendje të nxisin bashkëpunimin social përmes tregjeve? A mendoni se stimujt personalë e bëjnë botën një vend më të mirë? Pse po ose pse jo?

Kthehu tek Elementi 1.1

1. Për më shumë shembuj të tillë, shikoni Robert B. Ekelund, Jr., dhe Richard Ault, "Intermediate Microeconomics: Theory and Applications" (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), fq. 21–22. ↩

2. 2. Shembulli i trafikut rrugor është marrë nga Paul Heyne, "The Economic Way of Thinking", 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), kapitulli 1. ↩

"Fuqia e stimujve" nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Udha e pashkelur

nga Robert Frost

Pyetje nxitëse: Përballë një udhëkryqi, udhëtimi në një rrugë nënkupton që nuk mund të ecësh në rrugën tjetër. Ky kusht e detyron udhëtarin të bëjë një zgjedhje. Ndërsa jeni duke lexuar këtë poemë, identifikoni koston e rrugës së zgjedhur.

Dy rrugë ndahen në pyllin e verdhë,
sa keq që s'mund t'i marr të dyja
në një kohë që jam i vetëm,
rri dhe vras mendjen kjo e para të nxjerr më afër apo më larg,
ndërsa kalon gjarpërueshëm nën pyllin e dendur;

Pastaj shoh tjetrën, po aq e shkurtër,
ndoshta është më mirë të marr këtë rrugë,
e veshur e gjitha me bar të bukur
kaloj nëpër të e s'e ndiej çfarë humba,
se edhe tjetra është veshur me bar gjithashtu.

Këtë mëngjes të dyja njëlloj më duken,
gjethet e pashkelura të zeza në blu.
Oh, një ditë tjetër do të marr të parën!
S'di ç'rrugë më çon më shpejt dhe më mirë,
dysime të mos kem kur të kthehem sërish.

Fjalos me vete duke pëshpëritur,
diku larg:
Dy rrugë të ndryshme në pyll, e unë,
unë zgjedha atë më pak të shkelur
dhe kjo solli ndryshimin.

Pyetje përmbyllëse: Duke u gjendur përballë udhëkryqeve të njëjta në jetë, përse

njerëzit bëjnë zgjedhje të ndryshme? Shpjegoni në lidhje me kostot dhe përfitimet tuaja subjektive.

Kthehu tek Elementi 1.2

Mundësitë dhe Kostot

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Teksa jeni duke lexuar këtë dokument, mendoni se pse pamjaftueshmëria na shtyn për të bërë zgjedhje.

Tregjet funksionojnë duke lehtësuar bashkëpunimin shoqëror. Ato u sigurojnë njerëzve informacionin dhe motivimin për të kërkuar më të mirën për ta në ato mënyra që krijojnë më së miri mundësi për të tjerët. Theksi im vihet në të kuptuarit ekonomik në tërësi ashtu si shihet një pyll pa vështruar secilën pemë në veçanti. Tani, le të shikojmë disa nga konceptet kryesore që janë thelbësore në zbatimin e arsytimit ekonomik në të gjithë aktivitetin njerëzor. Fillojmë me koston oportune.

Ekonomiksi i kufijve dhe mundësive

Është quajtur ndryshe “shkenca e skamjes”, sepse ajo studion problemin më themelor nga të gjithë, pra pamjaftueshmërinë. Për shkak të pamjaftueshmërisë ne përballemi me realitetin e trishtueshëm se çdo gjë që ne mund të bëjmë ka një kufi. Pavarësisht se sa produktivë mund të bëhemi, asnjëherë nuk do të mund të arrijmë apo të gëzojmë aq sa do të donim. E vetmja gjë që mund të bëjmë pa qenë të kufizuar është të dëshirojmë më shumë. Për shkak të pamjaftueshmërisë, sa herë që bëjmë diçka, detyrimisht duhet të heqim dorë nga diçka tjetër që dëshirojmë. Pra, ekziston një kosto oportune për çdo gjë që ne bëjmë dhe kjo kosto shprehet në formën e alternativës më me vlerë nga e cila heqim dorë.

Por të hasurit gjithkund të kostove sugjeron që realiteti i skamjes prej kufizimeve është vetëm njëra anë e medaljes, ajo më e mira. Kufizimet e pamjaftueshmërisë krijojnë kosto vetëm atëherë kur ka mundësi për të zgjedhur. Eliminoni mundësinë e zgjedhjes mes alternativave dhe atëherë nuk do të ketë kosto. Nëse unë për shembull jam i detyruar të jetoj në një shtëpi të caktuar, të punoj në një punë të caktuar, të martohem me një grua të caktuar, të

konsumoj një shportë të caktuar mallrash, unë nuk has asnjë kosto kur marr këto vendime. Pra, e mira e kostove janë mundësitë që i krijojnë ato. Nëse mundësitë tona zgjerohen, atëherë edhe kostoja e çdo vendimi që ne bëjmë rritet.

Edhe pse ne zakonisht e shohim koston si diçka që duhet ta shmangim, në fakt ne jemi më mirë nëse jetojmë në një ekonomi ku jemi të detyruar të përballemi me kostot e çdo gjëje që bëjmë. Unë personalisht jam më mirë nëse do të mund të konsumoja produkte pa marrë parasysh kostot e tyre, sepse do të mund t'ua kaloja ato të tjerëve. Por, çdo avantazh që unë do të realizoja do të ishte i pakrahasueshëm me kostot që të tjerët do të m'i kalonin mua, duke mos marrë parasysh kostot e aktiviteteve të tyre. Si rezultat, ne të gjithëve do të na mungonte informacioni dhe motivimi për të zgjedhur me mençuri. Vetëm atëherë kur kostot e zgjedhjeve imponohen mbi ata që bëjnë këto zgjedhje, ne mund të shfrytëzojmë më mirë mundësitë e disponueshme.

Kjo është një mënyrë për të shpjeguar avantazhin e çmimeve të tregut. Çmimet që njerëzit paguajnë në treg pasqyrojnë kostot oportune të zgjedhjeve të tyre. Në përgjithësi nuk mund të paguani një mall ose shërbim në tregun e lirë më pak sesa të tjerët janë të gatshëm të paguajnë për të ose më pak sesa vlera e shpenzuar për ta bërë atë të disponueshëm, e cila është një pjesë e rëndësishme e bashkëpunimit shoqëror që del në pah nga shkëmbimet tregtare.

Interesat e ngushta nuk kërkojnë që kostot të merren parasysh

Fatkeqësisht shumë vendime ekonomike nuk merren në bazë të kushteve së tregut si përgjigje ndaj çmimeve të tregut, por merren nga qeveritë si përgjigje ndaj konsideratave politike. Kjo krijon mundësi që nëpërmjet të ndikuarit politik të merren përfitime në kurriz të publikut të gjerë. Vazhdimisht ata që kërkojnë përfitime politike i minimizojnë kostot me shpresën për të justifikuar shpenzime më të mëdha; zakonisht ata argumentojnë se ka disa gjëra që janë kaq të rëndësishme sa kostot e ofrimit të tyre nuk duhet të merren në konsideratë.

Arsimtarët argumentojnë se edukimi nuk duhet të diskutohet në terma të koston për shkak të rëndësisë së madhe që ka; ambientalistët argumentojnë se ruajtja e planetit është kaq e domosdoshme kështu që programet mjedisore duhet të zbatohen pavarësisht kostove të

zbatimit; përfituesit e granteve për kërkime mjekësore argumentojnë se shëndeti i njeriut tejkalon çdo konsideratë për kostot; dhe njerëzit që mbështeten nga Fondi Kombëtar për Artet pretendojnë se vlera e “artit gjendet në thelbin e asaj çka do të thotë të jesh qenie humane” dhe se si i tillë “ndotet kur krahasohet me dollarë dhe centë”. (Ky është një parafrzim i përafërt i një deklaratë mbi financimin për artin që dëgjova në Radion Kombëtare Publike).

Të gjitha këto deklarata kuptohen më mirë si përpjekje e disa grupeve të organizuara për të përfituar sa më shumë para publike. Të marrësh në konsideratë kostot është diçka që nuk ka të bëjë fare me ekzagjerimin e rëndësisë së parasë. Paratë janë një mënyrë e përshtatshme për të shprehur kostot, por ato nuk janë kostoja e asgjëje. Kur unë nxjerr një kartëmonedhë dhjetë dollarëshe për të paguar drekën, paraja duket të jetë kostoja, por kostoja e vërtetë është kostoja oportune – vlera subjektive nga e cila duhet të heq dorë duke shpenzuar paratë për ushqimin në vend që t’i shpenzoj ato për alternativën më të vlefshme.

Pretendime të marra

Të pretendosh që nuk duhet të marrim parasysh koston e të bërit të disa gjërave, është njëlloj si të pretendosh se ne duhet t’i bëjmë ato gjëra pa marrë parasysh alternativat. Ky pretendim haptazi jashtë çdo arsytimi vazhdon të përdoret në kërkesat e motivuara dhe ilustron fuqinë e mashtrimit mbi logjikën në debatin politik. Të mos marrësh parasysh alternativat e të bërit të diçkaje do të ishte e logjikshme vetëm nëse ato do të ishin gjithmonë më të vlefshme se çdo alternativë tjetër. Por, kjo do të thotë se ne duhet t’ia kushtojmë të gjitha burimet tona kësaj gjëje të vetme. Nëse do të ishte e vërtetë që muzika e bukur orkestrale, për shembull, do të ishte aq e vlefshme sa kostot e saj nuk do të merreshin parasysh, atëherë të gjithë do të ktheheshin në të pastrehë dhe të uritur dhe ashtu të zbathur e rreckosur do të kalonin gjithë kohën e tyre duke dëgjuar muzikë orkestrale. Duket qartë se ky gjykim është i marrë, e i tillë është edhe pretendimi se kur diçka është shumë e rëndësishme, është e papranueshme të marrësh parasysh kostot e saj.

Në momentin kur dy ose më shumë grupe deklarojnë se programi i tyre duhet të financohet pa marrë parasysh kostot, atëherë rëndësia e llogaritjes së koston bëhet më se e dukshme. Arsimimi i rinisë dhe kurimi i të sëmurëve nuk mund të jenë të dyja aq të

rëndësishme sa të mos merren parasysh kostot e tyre, të paktën jo në këtë botë me burime të pamjaftueshme. Kostoja e një arsimimi më të mirë për rininë do të thotë të bësh më pak për kurimin e të sëmurëve dhe anasjelltas. Të mos marrësh parasysh koston e njërës është sikurse ta trajtosh tjetrën si të padenjë në krahasim me të.

Sigurisht, realiteti i pamjaftueshmërisë dhe kostot oportune që rezultojnë prej saj, ndërhyjnë në procesin politik pavarësisht nga retorika e interesit të veçantë që nënçmojnë konsideratat për kostot. Krahasimi duhet bërë gjithmonë midis alternativave konkurruese, në mënyrë që kostot oportune të merren parasysh në procesin politik. Fatkeqësisht, mangësitë dhe njëanshmëritë në procesin politik e pengojnë marrjen në konsideratë të kostos oportune të veprimeve të qeverisë ashtu siç duhet. Rezultati është ajo çka mund të pritët kur alternativat nuk konsiderohen siç duhet. Humbja ndodh atëherë kur vendimet i mënjanojnë burimet nga aktivitetet më të vlefshme drejt atyre më pak të vlefshme dhe shpesh në aktivitete aspak produktive në krahasim me objektivat e paracaktuara.

Çmimet e tregut nuk pasqyrojnë në mënyrë të përsosur kostot oportune, por dikush mund të vlerësojë se sa i afrohen ato këtij pasqyrimi nëse marrim parasysh çoroditjet që lindin, si rrjedhojë e vendimeve politike që shpesh injorojnë shumicën e kostove pasuese.

Pyetje përmbyllëse: Atëherë, cilat janë disa nga disavantazhet që vijnë si pasojë e injorimit të kostove oportune nga ana e qeverisë gjatë përpjekjes për të edukuar të rinjtë tanë, për të ofruar shërbime shëndetësore për të sëmurët tanë dhe për të siguruar pensionet për të moshuarit?

Kthehu tek Elementi 1.2

“Mundësitë dhe kostot” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Tregjet dhe marxhinalizimi

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Teksa jeni duke lexuar këtë dokument, përcaktoni se si firmat maksimizojnë prodhimin dhe bëjnë vlerësime duke barazuar njësitë shtesë pra në terma marxhinalë?

Për të marrë më të mirën nga aktivitetet tuaja personale, ju duhet të “barazoni në terma margjinalë ose shtesë” që nënkupton ndarjen e kohës suaj në aktivitete të ndryshme në mënyrë që vlera e një minute shtesë në secilin aktivitet të jetë e njëjtë. Rëndësia e barazimit në terma margjinalë (pra në njësi shtesë) nuk është e rëndësishme vetëm për individët që duan të përfitojnë sa më shumë të jetë e mundur; ky koncept është thelbësor në suksesin e ekonomisë në përgjithësi. Informacionet dhe stimujt të transmetuara nëpërmjet çmimeve të tregut nxisin njerëzit dhe bizneset që të bashkëpunojnë në mënyra që vazhdimisht i çojnë termat margjinalë drejt barazisë në të gjithë ekonominë. Ky është një tjetër avantazh i komunikimit dhe bashkëpunimit që nxiten nga çmimet e tregut.

Ekziston një numër i madh biznesesh në ekonomi të cilët janë të interesuar kryesisht në rritjen e fitimit. Por vendimet që *këto* firma marrin ndikojnë tek *të gjitha* firmat e tjera. Për shembull, sa më shumë mallra të prodhojë një firmë, aq më shumë burime do të duhet të përdorë dhe rrjedhimisht firmave të tjera u mbetet të prodhojnë më pak. Në një situatë ideale, çdo firmë do të prodhonte atë sasi mallrash që minimizon vlerën e sakrifikuar në degë të tjera të ekonomisë. Arritja e kësaj situatë ideale do të kërkonte një sasi shumë të madhe informacioni mbi situatë të tilla si kushtet e motit, zbulimin e burimeve, armiqësitë mes vendeve, teknologjitë e prodhimit, rrethanat e veçanta dhe preferencat subjektive të miliona punonjësve, zotëruesve të burimeve dhe konsumatorëve.

Asnjë agjenci qeveritare nuk mund të sigurojë, të përditësojë vazhdimisht dhe ta përdorë siç duhet të gjithë këtë informacion. Fatmirësisht, ky informacion komunikohet përmes çmimeve të tregut. Për shembull çmimet e lëndëve të para që firmat paguajnë, reflektojnë vlerën marxhinale të këtyre lëndëve në përdorimin e tyre si alternativë më e mirë.

Pra, çdo firmë është e motivuar për të zgjedhur atë kombinim inputesh që minimizon koston e prodhimit për një sasi të caktuar të prodhimit (e cila kërkon barazimin e produktivitetit marxhinal me koston e të gjithë inputeve⁽¹⁾). Në mënyrë të pavullnetshme ky kombinim inputesh zgjedhur nga firmat siguron gjithashtu të njëjtën sasi prodhimi me vlerën minimale të sakrifikuar për aktivitete të tjera në ekonomi. Barazimi i vlerave marxhinale (vlerave të njëjësive shtesë) reflekton një koordinim shumë të mirë, pasi çdo firmë merr në konsideratë vlerën që firmat e tjera u japin këtyre inputeve.

Prodhimet dhe përshtatjet në terma marxhinale

Por nuk është e mjaftueshme që çdo firmë të minimizojë vlerën e humbur (koston) nga prodhimi i produkteve të saj për të përfituar sa më shumë nga burimet që janë të kufizuara. Çdo firmë mund të prodhojë me kosto më të ulët *krahasuar* me gjithë firmat e tjera. Për shembull, ne mund të prodhojmë mijëra pelenë njëpërdorimshe në ditë për çdo amerikan duke përdoruar atë kombinim inputesh që na siguron koston më të ulët. Kuptohet që bëhet fjalë për një numër të madh pelenash njëpërdorimshe sepse kostot marxhinale të pelenave (megjithëse janë më të ulëtat e mundshme) do të ishin shumë më të mëdha se përfitimi marxhinal prej tyre - vlera nga e cila heqim dorë për të prodhuar një pelenë më shumë është më e madhe se vlera e vetë pelenës. Prodhimi i atyre mallrave që sigurojnë krijimin e vlerës më të madhe për burimet e përdorura kërkon jo vetëm që çdo mall të prodhohet me koston më të ulët, por edhe që çdo mall të prodhohet në atë sasi që siguron barazimin e fitimit marxhinal me koston marxhinale.

Pra, barazimi i fitimit marxhinal me koston marxhinale (njësive shtesë të fitimit dhe koston shtesë) lejon që të gjitha firmat të prodhojnë kombinimet më të vlefshme të produkteve. Çdo firmë ka qasje në të gjithë informacionin e nevojshëm thjesht duke iu përgjigjur çmimeve të tregut. Çmimi i produktit të një firme reflekton vlerën e tij marxhinale ndërsa çmimet e inputeve përcaktojnë kostot marxhinale të prodhimit të firmës. Kur ky informacion shfrytëzohet nga firmat për të maksimizuar fitimet, gjenerohet ai kombinim produktesh që krijon vlerën më të madhe. Çdo firmë rrit fitimet e saj duke rritur prodhimin për sa kohë që çmimi i produkteve të saj është më i lartë se kostoja e tyre marxhinale (vlera e sakrifikuar nga

ulja e sasive të prodhuara nga firmat e tjera).⁽²⁾ Pra, kur të gjitha firmat prodhojnë atë sasi mallrash për të cilin çmimi është i barabartë me koston marxhinale, atëherë çdo firmë po maksimizon jo vetëm fitimin e saj, por edhe vlerën totale të mallrave të prodhuara. Duke qenë se çmimet e tregut drejtojnë vendimet mbi prodhimin, këto vendime që bazohen në barazimin e termave marxhinalë (shtesave), janë të njëjta për të gjitha firmat, prandaj rezulton e pamundur që të rritet vlera totale e mallrave të prodhuara duke zgjeruar prodhimin e disa firmave dhe duke tkurrur prodhimin e disa të tjerave.

Avantazhi më i madh është liria

Deri tani kemi diskutuar për një nivel “perfeksioni” që në jetën e përditshme nuk mund të arrihet. Margjinat nuk mund të jenë asnjëherë plotësisht të barabarta sepse numri i pafund i preferencave, rrethanave dhe teknologjive që ndikojnë te vlera e inputeve dhe produkteve finale ndryshon vazhdimisht. Çmimet e tregut ndryshojnë vazhdimisht për të siguruar informacion mbi kushtet e reja të tregut dhe për të shpërblyer ato sjellje që çojnë termat marxhinalë drejt barazisë. Kjo ul koston dhe rrit vlerën e produktit që është duke u prodhuar. Këto përshtatje të tregut që sigurojnë maksimizimin e vlerës së vendimeve ekonomike, rrisin përgjegjësinë e të gjithë vendimmarrësve kundrejt të tjerëve, më shumë se ç’do mund të bënin edhe vetë qeveritarët.

Avantazhi më i madh i tregut është liria që ai mundëson. Njerëzit mund të ndjekin dëshirat dhe interesat e tyre personale në vend që të shtyhen nga autoritetet qendrore drejt interesave më të gjera dhe të udhëzohen si të sillen për hir të së mirës së përgjithshme. Për shembull, një biznes mund të mos arrijë maksimizimin e fitimit, vetëm sepse pronari dëshiron që të punësojë të rinj të shtresave në nevojë ose të marrë pushime për të bërë punë vullnetare. Një punëtor mund të mos zgjedhë punën që i ofron pagën më të lartë, nëse kjo kërkon që ai të shpërngulet dhe të braktisë prindin e sëmurë. Njerëzit i marrin këto lloj vendimesh çdo ditë dhe vlerat e tyre nuk mund të reflektohen përmes proceseve politike apo të gjejnë përgjigje nga autoritetet politike. Njerëzit mund t’i komunikojnë dëshirat dhe interesat e tyre nëpërmjet efektit që zgjedhjet e tyre kanë mbi çmimet e tregut. Në këtë mënyrë të gjithë marrin në konsideratë zgjedhjet e njëri-tjetrit. Rezultati i këtyre vendimeve të lira është një formë

përshtatjeje dhe koordinimi reciprok që krijon shumë më tepër pasuri dhe mundësi sesa mund të arrihej nga qeverisja qendrore.

Pyetje përmbyllëse: A arrijnë qeveritë të maksimizojnë prodhimin dhe vlerën? Jepni shpjegimin tuaj.

Kthehu tek Elementi 1.3

1. Për shembull, nëse prodhimi marxhinal për 1\$ material X është 2, ndërsa prodhimi marxhinal për 1 \$ material Y është vetëm 1, atëherë firma mund të rrisë përdorimin e materialit X për 1 \$ (duke e shtuar prodhimin me 2 njësi) dhe të zvogëlojë përdorimin e materialit Y me 2 \$ (duke ulur prodhimin me 2 njësi), në mënyrë që të ruajë të njëjtën sasi prodhimi duke ulur koston me 1 \$. ↩

2. Ky pohim nuk është i vlefshëm nëse firma është monopol, sepse çmimi dhe të ardhurat marxhinale nuk barazohen, ashtu siç shpjegohet në çdo tekst mikroekonomie. Nëse nuk nxitet nga qeveria, ky “shtrembërim” monopolist është i padëmshëm nëse vihet re në kohë. Në të vërtetë, eficienta e një ekonomie dinamike rritet kur firmat luftojnë dhe arrijnë përkohësisht fuqi “monopoliste”. ↩

“Tregjet dhe marxhinalizmi” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Specializimi dhe pasuria

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Teksa jeni duke lexuar këtë dokument, përcaktoni se si specializimi, shkëmbimi i vullnetshëm dhe bashkëpunimi mund të çojnë në akumulimin e pasurisë.

Pjesa më e madhe e bashkëpunimit social vjen si rezultat i komunikimit tregtar. Le të konsiderojmë disa avantazhe që burojnë nga ky bashkëpunim. Në përgjithësi këto avantazhe janë të dukshme. Është e logjikshme që mund të prodhojmë më shumë, kur veprimet tona janë në harmoni, sesa kur punojmë duke pasur qëllime të shumëfishta. Por për të kuptuar më mirë ekonomiksin, duhet të konsiderojmë më hollësisht lidhjen midis bashkëpunimit dhe produktivitetit.

Pasuria nuk pikon nga qielli. Ajo arrihet me anë të përpjekjeve, zgjuarsisë dhe këmbënguljes njerëzore në përdorimin e burimeve natyrore, të cilat sigurohen me vështirësi. Kjo duhet të jetë e qartë. Por një matës i suksesit të tregut në përmirësimin e fuqive prodhuese është lehtësia me të cilën njerëzit hamendësojnë se pasuria është pjesë e rendit natyror të gjërave. Akademikët dhe studiuesit e politikave e konsiderojnë *shpërndarjen* e pasurisë si çështje kryesore, ndërkohë që nuk shqetësohen se vetë politikat e sugjeruara nga ata mund të pengojnë prodhimin. Ata diskutojnë pafund për shkaqet e varfërisë (ose shpërndarjes së “padrejtë” të pasurisë), me sa duket të pavetëdijshëm se sfida kryesore në fakt është përcaktimi i shkaqeve të krijimit të pasurisë. Suksesi i kapitalizmit ka verbuar një numër të madh njerëzish inteligjentë, të cilët mendojnë se shpërndarja është *më* e rëndësishme se prodhimi.

Roli i veçantë i specializimit

Në fund të shekullit të tetëmbëdhjetë, me shfaqjen e shkencës së ekonomikut si një disiplinë e veçantë akademike, u duk qartë se cili ishte problemi ekonomik. Adam Smith e titulloi librin e tij “Një analizë e natyrës dhe shkaqeve të pasurisë së kombeve” dhe synimi i tij

për të shpjeguar pasurinë është i dukshëm që në faqen e parë.

Smith fillon analizën e tij duke vënë në dukje se: “Përmirësimi më i madh në fuqitë prodhuese të punës... duket se janë pasojat e ndarjes së punës”. Ai ilustron rëndësinë e specializimit ose ndarjes së punës, duke krahasuar avantazhin që sjell në një fabrikë gjilpërash vendosja e çdo punëtori në stadi të caktuara të procesit të punës, në vend të prodhimit të një gjilpëre nga fillimi deri në fund nga një punëtor i vetëm. Nëpërmjet specializimit punonjësit mund të bëhen më të aftë, të përdorin makineri që rrisin fuqinë prodhuese dhe të shmangin humbjen e kohës duke kaluar nga një repart në tjetrin. Këto avantazhe janë të rëndësishme, ndërsa rritja e produktivitetit është edhe më e rëndësishme nga sa mund të mendohet. Sipas Smith, dhjetë prodhues gjilpërash, duke u specializuar në detyra të ndryshme, mund të prodhojnë deri në dyzet e tetë mijë gjilpëra në ditë. Ndërsa, sipas Smith, nëse secili prej tyre do të kryente vetë të gjitha stadiet e procesit të prodhimit të gjilpërave, ata nuk do të prodhonin më shumë se njëzet gjilpëra në ditë secili, ose më shumë se dyqind së bashku.

Por për të krijuar një rritje të dukshme të produktivitetit nevojitet më shumë sesa thjesht rritje e prodhimit. Një prodhues i specializuar prodhon sasi më të mëdha produkti ose pjesë të një produkti, sesa mund të konsumojë. Të prodhosh sasi të madhe produkti nuk do të thotë të jesh produktiv nëse këto sasi produkti nuk përfundojnë në duart e atyre që e çmojnë atë. Pra, avantazhi i specializimit vërehet kur njerëzit bashkëpunojnë, kur secili specializohet në prodhimin e një malli që kërkohet edhe nga të tjerët, në mënyrë që të gjithë të kenë mundësinë të blejnë produktet që dëshirojnë nga njëri-tjetri. Mënyra e vetme që të ndodhë ky bashkëpunim dhe rrjedhimisht, mënyra e vetme që specializimi të rrisë produktivitetin është nëpërmjet shkëmbimit.

Adam Smith njohu lidhjen vendimtare që ekziston midis shkëmbimit dhe produktivitetit kur vuri re se “ndarja [e punës] kufizohet gjithmonë nga... shtrirja e tregut”. Nëse jetoni në një fshat të vogël dhe mund të shkëmbeni vetëm me banorët e tij atëherë aftësia juaj për t’u specializuar në mënyrë produktive do të jetë shumë e kufizuar. Për shembull, sa njerëz do të mund ta përballonin ndjekjen e një karriere për të shkruar romane, për të pikturuar peizazhe apo për të mësuar instrumente muzikore, pa marrë parasysh talentin e tyre të madh, nëse vetëm pak njerëz do t’i admironin dhe shpërblenin arritjet e tyre? Në kushte të tilla, shumica e njerëzve tentojnë të bëhen “të dhënë për gjithçka por të zotë për asgjë”. Sa më i

kufizuar tregu, aq më i kufizuar është potenciali prodhues i specializimit.

Zgjerimi i tregut

Lidhja mes specializimit dhe madhësisë së tregut ofron një tjetër shpjegim rreth rëndësisë së bashkëpunimit në treg bazuar në pronën private dhe shkëmbimin e vullnetshëm. Bashkëpunimi është i mundur edhe pa tregjet ose të paktën ashtu siç i mendojmë ne tregjet. Anëtarët e familjes bashkëpunojnë me njëri-tjetrin gjatë përditshmërisë për të zgjidhur shqetësime të përbashkëta. Firmat e vogla gjithashtu bashkëpunojnë, të nxitura nga një objektiv i përbashkët dhe nga presioni i tregut. E njëjta gjë mund të thuhet edhe për kishat, klubet dhe organizatat e tjera relativisht të vogla të shoqërisë civile. Bashkëpunimi brenda familjes, firmave dhe organizatave të shoqërisë civile vjen si rezultat i marrëdhënieve të bazuara te shkëmbimi. (Shkrimet e Geri Bekerit (Gary Becker) për familjen dhe përkufizimin e firmës si “ndërthurje kontratash” janë shembuj të mirë për të shpjeguar sa më lart). Por marrëdhënie të tilla, duke qenë se bazohen në bashkëveprime personale dhe objektiva të përbashkëta, mund të ndodhin vetëm brenda grupeve relativisht të vogla.

Një aspekt kyç i produktivitetit të tregut është se ai zgjeron shumë gamën e bashkëpunimit, duke rritur kështu mundësinë për t’u specializuar në mënyrë produktive.

Sigurisht, zgjerimi i tregjeve varet nga përmirësimet në rrjetet e transportit dhe komunikimit. Mirëpo, përmirësimet e transportit dhe komunikimit verbal e atij të shkruar nuk do të ishin të mjaftueshme për të realizuar avantazhin e specializimit, pa informacionin e komunikuar përmes çmimeve të tregut dhe bashkëpunimit të nxitur nga këto çmime. Brazilianët mund të komunikojnë dëshirën e tyre për të patur më shumë veshje xhins përmes një rrebeshi faksesh, emailsh dhe thirrjesh telefonike drejtuar prodhuesve të veshjeve në çdo vend të botës, duke patur mundësinë për t’i marrë veshjet për një kohë të shkurtër nga çdo vend i globit. Por pa informacionin e komunikuar përmes ndryshimeve të çmimeve relative në treg, brazilianët do ta kishin të pamundur të motivonin prodhuesit e pambukut, të kimikateve bujqësore, të bojërave, punonjësit e tekstileve, shoferët e kamionëve, pilotët e avionëve, tregtarët dhe qindra punonjës të tjerë që të koordinonin përpjekjet e tyre për të siguruar disponueshmërinë e veshjeve xhins në Brazil në sasinë dhe stilin e preferuar.

Tregu kolektiv

Shpeshherë tregu përshkruhet si një ambient jopersonal. Mund të jetë e vërtetë, por kjo është arsyeja pse gama e specializimit bashkëpunues është kaq e gjerë. Kur transaksionet bëhen në përputhje me çmimet e tregut, njerëzit nuk kanë pse të njohin apo të interesohen për palët me të cilat bashkëpunojnë ose për ata të cilëve u shërbejnë këto përpjekje bashkëpunuese.

E megjithatë, tregu arrin të kultivojë bashkëpunimin kulturor dhe harmoninë globale më shumë sesa mund të arrijnë përpjekjet e diplomatëve. Është pikërisht bashkëpunimi e harmonia në treg dhe specializimi që ai lejon ajo ç'ka shpjegon krijimin e pasurisë.

Pyetje përmbyllëse: A mund të shpjegoni përse bashkëpunimi dhe shkëmbimi i vullnetshëm çojnë në rritje të dukshme të produktivitetit që vjen si rezultat i specializimit?

[Kthehu tek Elementi 1.4](#)

“Specializimi dhe pasuria” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Të sakrifikosh jetën për fitimin

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: A sakrifikojnë jetën prodhuesit e makinave për të fituar? Përse mund të ketë konflikt ndërmjet vlerës së jetës dhe fitimit?

Pavarësisht se thuhet që jeta e njeriut është e paçmueshme, njerëzit i caktojnë një çmim asaj çdo ditë me veprimet e tyre. Njerëzit shpeshherë marrin përsipër risqe për të patur një përfitim të shpejtë duke mos konsideruar të gjitha masat parandaluese, gjë që ul gjasat për të bërë gjëra të tjera argëtuese. Kur njerëzit janë të gatshëm të pranojnë rrezikun për të siguruar gjërat që dëshirojnë, ata po i caktojnë një çmim jetës së tyre - duke treguar me veprimet e tyre se vlera marxhinale e jetës së tyre është më e vogël se vlera gjithashtu e ulët që përfitojnë nga ngrënia e tepërt, mungesa e stërvitjes, drejtimi i makinës me shpejtësi e kështu me radhë.

Fatkeqësisht kur njerëzit marrin përsipër risqe, ata mund të përballen me aksidente të rrezikshme. Është e natyrshme të ndjesh keqardhje për ata që pësojnë lëndime serioze ose gjejnë vdekjen për shkak se ndërmorën rreziqe. Por ndjeshmëria jonë nuk duhet të na kushtëzojë të mendojmë se është më mirë të ndërhyjmë në mundësinë e njerëzve për të rrezikuar kur për ta është e arsyeshme, duke konsideruar preferencat dhe rrethanat. Megjithatë, sjellje të tilla tolerohen dhe nxiten çdo ditë nga njerëz dashamirës që (1) nuk kuptojnë se, përtej termave marxhinalë, jeta e njeriut nuk është e paçmueshme dhe (2) nuk kuptojnë se si çmimet dhe fitimi u japin mundësi njerëzve të shprehin dëshirat e tyre bizneseve. Këta janë njerëz që përbuzin moralisht korporatat që vënë në rrezik jetën e njerëzve për të rritur fitimet e tyre duke prodhuar produkte të pasigurta.

Njerëzit dëmtohen dhe vriten aksidentalisht çdo ditë për shkak se produktet nuk janë aq të sigurta sa duhet të jenë. Ambienti i sotëm ligjor, më shumë se kurrë më parë, i nxit dëmtuarit nga këto aksidente të padisin prodhuesit e produkteve “të pasigurta” që të paguajnë për dhimbjen dhe vuajtjet e tyre. Një arsye e thjeshtë për këto padi është se dëmshpërblimi për paditësit dhe avokatët e tyre mund të jetë i lartë, e me raste dhe tepër i lartë. Për shembull, në

vitin 1999, General Motors u detyrua të paguante një dëmshpërblim prej 4,9 miliardë dollarësh ndaj gjashtë personave që pësuan djegie të rënda kur makina e tyre e modelit Malibu e 1979-s mori zjarr pasi u godit nga një shofer i dehur që udhëtonte me shpejtësi nga 50 deri 70 milje në orë.⁽¹⁾

Akuza që bindi jurinë dhe çënoi ndjeshmërinë shoqërore dhe që shpjegon një shpërblim kaq të madh, është se korporatat lakmitare sakrifikojnë jetën njerëzore për të rritur fitimet e tyre.

A është kjo akuzë e vërtetë? Sigurisht që po. Por kjo nuk është një kritikë ndaj korporatave, por është një reflektim mbi funksionimin e vërtetë të ekonomisë së tregut. Korporatat shpeshherë rrezikojnë jetët e disa klientëve të tyre për të rritur fitimet dhe nga kjo të gjithë ne kemi një përfitim financiar. Ne jemi me fat që jetojmë në një ekonomi e cila i lejon korporatat që të rrisin fitimet e tyre duke shitur produkte që janë më pak të sigurta sesa duhej të ishin. Dëshira për të rrezikuar jetë njerëzish për fitimin mund të duket e ashpër, por vjen direkt si pasojë e një realiteti që nuk mund ta largojmë pavarësisht se do të donim.

Ky realitet është pamjaftueshmëria. Mallrat e dëshirueshme që mund të prodhohen janë të kufizuara. Nëse diçka e dëshirojmë më shumë, për këtë duhet të heqim dorë nga gjëra të tjera. Ata që shprehin pakënaqësi kur siguria sakrifikohet për fitim e injorojnë këtë fakt. Për shembull, aksidentet fatale mund të zvogëlohen nëse makinat do të ndërtoheshin si tanket Sherman. Por siguria shtesë do të ofrohej në kurriz të konsumit të naftës, rehatisë, shpejtësisë dhe lehtësisë së parkimit, pa përmendur të gjitha gjërat që nuk do të mund të blihen për shkak të çmimit tepër të lartë të makinës-tank. Përpara se të rrisim sigurinë e makinave në atë të një tanku, duhet të konsiderojmë që vlera marxhinale e jetëgjatësisë shtesë do të ishte shumë më e ulët, sesa vlera marxhinale e asaj nga çfarë do të hiqnim dorë. Për këtë arsye nuk do të ishte e mundur ulja e vdekjeve nga aksidentet rrugore nëpërmjet rritjes së sigurisë së automjeteve.

Të komunikosh nëpërmjet fitimit

Cila është masa e duhur e sigurisë? Përgjigjja është e ndryshme për individë të ndryshëm. Për shembull, disa njerëz kënaqen kaq shumë duke ngarë motoçikletën, pavarësisht se e dinë që gjasat për të mbijetuar nga një aksident me motoçikletë janë 17 herë më të ulëta

sesa në një aksident me makinë. Zakonisht njerëzit paguajnë më shumë për sigurinë kur të ardhurat e tyre rriten dhe kur numri i njerëzve që varen prej tyre është i lartë. Kur unë isha student, ngisja një “Volkswagen Bug” të vjetër me një derë që nuk mbyllej plotësisht. Unë zgjedha universitetin duke sakrifikuar sigurinë. Tani që kam një familje dhe më shumë të ardhura, jam i gatshëm të paguaj më shumë për sigurinë, kështu që tani kam një makinë Suburban - jo saktësisht një tank Sherman, por e ngjashme.

Si u komunikojnë njerëzit kërkesat e tyre për siguri prodhuesve të automjeteve? Nëpërmjet çmimeve që ata janë të gatshëm të paguajnë për llojet e ndryshme të makinave dhe fitimet e krijuara nga këto çmime. Prodhimi i një makine të sigurt si një tank Sherman nuk do të sillte asnjë përfitim, pasi askush nuk do ta blinte atë. Kompanitë në industrinë e makinave fitojnë më shumë kur arrijnë të ndërthurin dizajnin e automjeteve me dëshirat e konsumatorëve. Prandaj kur prodhuesit e makinave heqin dorë nga siguria për të rritur fitimet, ata po bëjnë atë që ne kërkojmë prej tyre - t’u përgjigjen preferencave tona.

Kjo nuk përjashton faktin që mund të bëhen edhe gabime. Çmimet dhe fitimet nuk lejojnë që konsumatorët të komunikojnë çdo aspekt të preferencave të tyre për makinat me saktësi. Gjithsesi motivimi i sigurisë së automjeteve nga fitimi i kompanisë ndodh për faktin se kur një kompani nuk vepron sipas preferencave të klientëve, mundësitë e fitimit rriten për një kompani tjetër që u jep klientëve atë që kërkojnë. Prandaj edhe pse ky proces tregu nuk funksionon në mënyrë perfekte, ai funksionon më mirë se çdo proces tjetër.

Fatkeqësisht, sado i lartë të jetë niveli i sigurisë së produkteve, njerëzit përsëri do të vriten dhe dëmtohen në aksidente. Kostot dhe dëmet nga këto aksidente janë të dukshme dhe kuptohet që dëmet do të kishin qenë më të vogla nëse produktet në fjalë do të ishin më të sigurta. Ajo që nuk është aq e dukshme janë avantazhet që gëzojnë miliona njerëz nga fakti se atyre nuk u duhet të paguajnë për më shumë siguri nga sa duan - avantazhe të tilla si të pasurit më shumë para për shpenzime në arsim, shëndetësi, veshje dhe strehim. Nga ana tjetër më shumë arsim, shëndetësi më e mirë dhe përmirësime në veshje dhe strehim janë të gjitha të lidhura me një jetëgjatësi më të lartë. Jetët që u prenë në mes nga aksidentet janë të dukshme, ndërsa ne nuk do ta dimë asnjëherë se sa njerëz shmangën një vdekje të parakohshme për shkak të prosperitetit të gjeneruar nga një sistem ekonomik që drejtohet nga çmimet dhe fitimet e tregut. Nuk ka dyshime që këta të fundit janë në numër më të madh sesa të parët.

Pyetje përmbyllëse: Pra, në ç'mënyrë çmimet dhe fitimet mundësojnë komunikimin e dëshirave të njerëzve të bizneset?

Kthehu tek Elementi 1.6

1. Marrëveshja e arritur do të ishte më e vogël, edhe pse shumë më e lartë, sesa mund të justifikohet nga njerëzit që vlerësojnë sigurinë marxhinale në këtë çështje. Deri në mars të vitit 2000 paditësit kanë ofruar të pajtohen për një shumë prej 400 milionë dollarësh, por General Motors e ka refuzuar për të vazhduar me apelimin e çështjes. ↩

“Të sakrifikosh jetën për fitimin” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Unë, lapsi, pema e familjes sime

Nga Leonard E. Read

Çështje për t'u menduar: Ndërkohë që po lexoni këtë dokument, shpjegoni se si tregjet mund të formojnë një rrjet që inkurajon dhe drejton miliona njerëz për të bashkëpunuar me njëri-tjetrin.

Unë jam një laps prej plumbi - ai lapsi i zakonshëm i drunjtë i njohur nga të gjithë djemtë, vajzat dhe të rriturit që mund të lexojnë dhe shkruajnë.

Të shkruaj është profesioni dhe hobi im: kjo është gjithçka që bëj.

Ju mund të pyesni veten se përse duhet të shkruaj një gjenealogji. Atëherë, si fillim, historia ime është interesante. Dhe së dyti, unë jam një mister - më shumë se ç'mund të jetë një pemë, një muzg apo një rrufe. Por fatkeqësisht ata që më përdorin më marrin për të mirëqenë, sikur të isha thjesht një incident apo diçka pa shkas. Ky gjykim i përciptë më ul në një nivel të rëndomtë. Ky është një gabim i rëndë në të cilin njerëzimi nuk mund të qëndrojë shumë gjatë. Lidhur me këtë, sipas dijetarit G. K. Chesterton: "Ne po humbasim jo për mungesë mrekullish, por për mungesë të një dëshire për të parë mrekulli".

Unë, lapsi, edhe pse dukem i thjeshtë, meritoj admirimin dhe nderimin tuaj, e këtë pretendim timin do të përpiqem ta vërtetoj. Në fakt, nëse mund të më kuptoni - jo, po kërkoj shumë nga ju - nëse mund të jeni të paktën të vetëdijshëm për mrekullinë që simbolizoj, ju mund të më ndihmoni të ruaj lirinë të cilën njerëzimi kaq trishtueshëm po e humbet. Kam për t'ju dhënë një mësim të çmuar. Dhe mund t'ju mësoj atë më mirë se një makinë, avion apo pjatlarëse mekanike, sepse në dukje jam kaq i thjeshtë.

I thjeshtë? Prapëseprapë, asnjë person në faqen e dheut nuk di si të më prodhojë. Kjo tingëllon fantastike, apo jo? Sidomos kur kuptojmë se në SHBA prodhohen rreth një miliardë e gjysmë lapsa në vit.

Merrmë në dorë dhe shikomë mirë. Çfarë shikon? Asgjë të veçantë për të parë - thjesht dru, llak, etiketë, pak metal plumbi dhe një gomë.

Paraardhësit e shumtë

Ashtu sikundër edhe ju nuk mund ta gjurmoni dot pemën e familjes suaj shumë pas në kohë edhe unë e kam të pamundur të emërtoj dhe shpjegoj të gjithë paraardhësit e mi. Por, për t'ju impresionuar me pasurinë dhe kompleksitetin e prejardhjes sime do të doja t'ju tregoja për një pjesë të mirë të tyre.

Pema e familjes sime fillon me atë që në fakt është një pemë, një kedër me trung të drejtë që rritet në Kaliforninë e Veriut dhe Oregon. Tani mendoni për të gjithë sharrat, kamionët, litarët dhe pajisjet e tjera të panumërta të përdorura në prerjen dhe transportin e drurit të kedrit drejt hekurudhës. Mendoni për të gjithë ata njerëz dhe aftësi të panumërta që u përdorën për këtë prodhim: nxjerrja e xeherorëve dhe prodhimi i çelikut dhe përpunimi i tyre në sharra, sëpata, motorë; rritja e kërpit dhe kalimi i tij në të gjitha fazat për t'u shndërruar në litarë të rëndë dhe të fortë; fjetoret me shtretërit e tyre dhe korridoret e rrëmujshme dhe deri te kuzhina dhe sigurimi i të gjitha ushqimeve. Ja pra, mijëra persona pa numërim kanë dhënë kontributin e tyre në çdo filxhan kafeje që sharrëxhinjtë pinë!

Më pas lënda e drurit dërgohet në punishte në San Leandro, Kaliforni. A mund të imagjinoni individë që prodhojnë vagonë, binarë dhe motorë trenash dhe që ndërtojnë e instalojnë sisteme komunikimi në mënyrë rastësore? Këto hordhi janë disa nga paraardhësit e mi.

Merrni në konsideratë fabrikën e përpunimit të drurit në San Leandro. Lënda drusore e kedrit pritët në shufra të vegjël në gjatësinë e lapsit në një trashësi prej më pak se një e katërta e inçit. Këto më pas thahen në furra dhe lyhen për të njëjtën arsye që gratë vendosin një makijazh të kuq në faqe. Njerëzit duan që unë të dukem bukur dhe jo i zbehtë. Shufrat më pas lyhen me dyllë dhe thahen përsëri në furrë. Sa aftësi janë dashur për lyerjen dhe tharjen, për sigurimin e nxehtësisë, dritës dhe energjisë, rripave të motorit dhe motorëve dhe çdo gjë tjetër e nevojshme në një fabrikë përpunimi? Po pastruesit në fabrikën e përpunimit që janë ndër paraardhësit e mi? Po, këtu përfshijmë edhe ata që derdhën beton për digën e hidrocentralit të kompanisë "Pacific Gas & Electric" e cila siguron energji elektrike për fabrikën e përpunimit!

Mos i harroni paraardhësit e afërm dhe të largët që kanë dhënë kontributin e tyre në transportin e gjashtëdhjetë vagonëve të ngarkuar me shufra që udhëtojnë në mbarë kombin.

Në momentin që mbërrijnë në fabrikë - 4 000 000 \$ në makineri dhe ndërtesa, gjithë

kapitali i grumbulluar nga prindër kursimtarë të minierave - secilës shufër i bëhen tetë kanale me anë të një makinerie komplekse, ku më pas një makineri tjetër shton plumb, ngjitësen dhe vendos një rrip tjetër mbi të - në një farë mënyre, një “sanduiç” prej plumbi. Shtatë vëllezër dhe unë jemi gdhendur mekanikisht nga ky “sanduiç prej druri”.

Vetë “plumbi” im - që nuk përmban aspak plumb - është kompleks. Grafiti është nxjerrë nga minierat e Selonit. Vlerësojini këta minatorë dhe prodhuesit e shumë prej veglave të tyre, prodhuesit e thasëve prej letre me të cilat transportohet grafiti, ata që bëjnë lidhëset e thasëve, ata që i ngarkojnë dhe që prodhojnë anije. Edhe rojtarët e fanarëve gjatë procesit kanë asistuar në lindjen time - po ashtu edhe lundruesit.

Grafiti përzihet me argjilë nga Misisipi në të cilën hidroksidi i amonit përdoret në procesin e rafinimit. Më pas i shtohen agjentë zbutës si dhjami i sulfitit - yndyrë shtazore që reagon kimikisht me acidin sulfurik. Pas kalimit nga një numër makinerish në tjetrën, nga brumi përfundimisht dalin zgjatime të vazhdueshme ashtu si nga një makineri bluese salsiçesh të prera në masë, që më pas thahen dhe piqen për disa orë në temperaturë prej 1000 gradë celsius. Për ta përforcuar dhe zbutur, plumbi më pas trajtohet në një përzierje të nxehtë që përfshin dyllë nga bima e qumështores në Meksikë, dyllë parafine dhe yndyra të natyrshme të hidrogjenizuara.

Druri im i kedrit ka gjashtë shtresa me llak. A jeni në dijeni të përbërësve të llakut? Kush do të mendonte se kultivuesit e bimës së ricinit dhe rafinuesit e vajit të ricinit do të ishin pjesë përbërëse të tij? Ashtu është. Pse duhet që edhe procesi i përpunimit përmes të cilit prodhohet llaku në një ngjyrë të bukur të verdhë, të përfshijë aftësitë e shumë personave që mezi mund të numërohen?

Shikoni etiketën e ambalazhit. Ajo përbëhet nga një film i bërë duke aplikuar nxehtësi në karbon të zi të përzierë me rrëshirë. Si prodhohet rrëshira dhe çfarë është karboni i zi?

Pjesa ime e vogël prej metali - kapuçi metalik - është prej bronzi. Mendoni për të gjitha ata njerëz që nxjerrin zink dhe bakër dhe ata që zotërojnë aftësi për të bërë fletë të shndritshme bronzi nga këto produkte të natyrshme. Ato unaza të zeza në kapuçin metalik janë prej nikeli të zi. Çfarë është nikeli i zi dhe si aplikohet ai? Për të shpjeguar procesin e plotë se pse kapuçi metalik nuk ka nikel të zi në të do të duheshin shumë faqe.

Më pas vjen madhështia kurorëzuese, e referuar në mënyrë jo elegante nga tregtarët si

“tapa”, pjesa që përdorin njerëzit për të fshirë gabimet që bëjnë me mua. Një përbërës tjetër i quajtur “gomë artificiale” është ajo që mundëson fshirjen. Është një produkt i ngjashëm me gomën e prodhuar nga kundërveprimi i vajit të luleve të verdha nga Inditë Lindore Holandeze me klorin e squfurit. Goma, ndryshe nga nocioni i zakonshëm, përdoret vetëm për qëllime ngjitëse. Më pas, gjithashtu, përfshihet një numër i madh agjentësh vullkanizues dhe përsheptues. Shtufi vjen nga Italia; dhe pigmenti që i jep “tapës” ngjyrën që ka është prej sulfidit të kadmiumit.

Askush nuk e di

A është ndonjë që dëshiron të sfidojë pohimin tim se askush në faqen e dheut nuk di si të më prodhojë?

Në fakt, miliona njerëz kanë kontribuar sadopak në prodhimin tim dhe fare pak njerëz e njohin njëri-tjetrin. Tani, ju mund të thoni se unë po e ekzagjeroj duke e lidhur mbledhësin e kokrrave të kafesë diku në një zonë të largët të Brazilit dhe kultivuesit e fruta-perimeve me krijimin tim; ky është një këndvështrim ekstrem. Unë i qëndroj besnik pohimit tim. Nuk ka asnjë person të vetëm në të gjithë këto miliona, duke përfshirë dhe presidentin e kompanisë së lapsave, i cili nuk kontribuon më shumë se një grimcë jashtëzakonisht të vogël njohurish praktike. Nga pikëpamja e njohurive ose aftësive praktike ndryshimi i vetëm ndërmjet minatorit të grafitit në Selon dhe sharrëxhiut në Oregon është në llojin e këtyre njohurive. As minatori, as edhe sharrëxhiu nuk mund të bëjnë më shumë se kimisti në fabrikë ose punonjësi në fushat e naftës - pa lëndën e parafinës që është nënprodukt i naftës.

Këtu përballemi me një fakt befasues: As punonjësi në fushën e naftës, as kimisti apo minatori i grafitit apo i argjilës, as ai që punon ose prodhon anije, trena ose kamionë, as ai që drejton makineri metalprerëse për të përpunuar copëzën time prej metali, as presidenti i kompanisë nuk i kryen detyrat e tij sepse më duan. Të gjithë më duan më pak, mbase më pak sesa një fëmijë në klasën e parë. Në fakt, janë disa në mesin e kësaj turme të madhe që nuk kanë parë asnjëherë një laps e as nuk dinë si ta përdorin atë. Motivimi i tyre nuk gjendet tek unë. Ndoshta ka të bëjë me: Secili nga këta milionë njerëz shikon se mund të shkëmbejë njohuritë dhe aftësitë e tij të vogla praktike me mallra dhe shërbime për të cilat ka nevojë ose

dëshiron. Unë jam ose ndoshta nuk jam një prej atyre artikujve.

Mungesa e një organizatori

Ekziston një fakt tjetër edhe më befasues: mungesa e një organizatori që urdhëron ose drejton me forcë këto veprime të panumërta që më sjellin në ekzistencë. Nuk mund të gjendet asnjë gjurmë e një personi të tillë. Në vend të kësaj, ne vërejmë dorën e padukshme në veprim. Ky është misteri që iu referova pak më lart.

Thuhet se “Vetëm Perëndia mund të bëjë një pemë”. Përse jemi dakord me këtë? A nuk është për shkak se për ne është e pamundur një gjë e tillë? Në fakt, a jemi në gjendje të përshkruajmë një pemë? Nuk mundemi, përveçse në terma sipërfaqësorë. Për shembull, ne mund të themi se një konfigurim i caktuar molekular shfaqet si një pemë. Por cila është ajo mendje ndër njerëz që mund të regjistrojë, aq më pak drejtpërsëdrejti, ndryshimet e vazhdueshme në molekula që ndodhin në jetëgjatësinë e një peme? Një arritje e tillë është krejtësisht e paimagjinueshme!

Unë, lapsi, jam një kombinim kompleks i mrekullive: një pemë, zink, bakër, grafit e kështu me radhë. Por këtyre mrekullive që shfaqen në natyrë, iu është shtuar edhe një tjetër më e jashtëzakonshme, ajo e konfigurimit të energjive krijuese të njeriut - miliona njohuri dhe aftësi të vogla praktike që konfigurohen natyrshëm dhe spontanisht si përgjigje ndaj nevojës dhe dëshirës njerëzore dhe në mungesë të ndonjë gjenialiteti njerëzor! Meqenëse vetëm Perëndia mund të krijojë një pemë, unë insistoj se vetëm Perëndia mund të më krijojë mua. Njeriu nuk është i aftë të drejtojë këto miliona njohuri dhe aftësi praktike për të më sjellë në ekzistencë, e as t’i bashkojë molekulat për të krijuar një pemë.

Këtë nënkuptoj kur shkruajta më parë se: “Nëse bëheni të vetëdijshëm për natyrën e mrekullueshme që simbolizoj, ju mund të ofroni ndihmën tuaj në ruajtjen e lirisë, të cilën fatkeqësisht njerëzimi po e humbet”. Sepse, nëse dikush është i vetëdijshëm se këto njohuri dhe aftësi praktike në mënyrë të natyrshme dhe automatike do të organizohen vetë në modele krijuese dhe produktive në përgjigje të domosdoshmërisë dhe kërkesës së njeriut - domethënë, në mungesë të një drejtimi qeveritar ose ndonjë organizuesi qendror tjetër - atëherë njeriu mund të zotërojë një element absolutisht thelbësor për lirinë: besimin në njeriun e lirë. Liria

nuk është e mundur pa këtë besim.

Kur qeveria ka pasur një monopol të një aktiviteti krijues si për shembull, shërbimin postar, shumë individë do të besonin se posta nuk mund të shpërndahet në mënyrë të efektshme nga njeriu që vepron lirisht. Dhe kjo është arsyeja për këtë: Secili e pranon faktin se nuk di si të veprojë në lidhje me dorëzimin e postës. Ai kupton gjithashtu se asnjë individ tjetër s'mund ta bëjë këtë. Këto supozime janë të sakta. Asnjë individ nuk zotëron njohuri dhe aftësi praktike të mjaftueshme për të kryer shërbimin e postës së një vendi dhe asnjë individ nuk zotëron mjaftueshëm njohuri dhe aftësi praktike për të bërë një laps. Në mungesë të besimit të njeriu i lirë - prej pavetëdijes se miliona njohuri dhe aftësi praktike të vogla do të duhej të formoheshin në mënyrë të natyrshme dhe të mrekullueshme për të bashkëpunuar në mënyrë që të plotësohej një nevojë si shpërndarja e postës - individi gabimisht do të arrijë në përfundimin se shërbimi postar mund të kryhet vetëm nga një “organizator” i diktuar nga qeveria.

Dëshmi me bollëk

Nëse unë, lapsi, jam i vetmi send që mund të dëshmoj mbi atë që mund të arrijnë burrat dhe gratë kur janë të lirë të provojnë, atëherë me më shumë dëshmi si këto mendoni çfarë të mirash të tjera do të ishin kryer. Megjithatë, dëshmitë janë të shumta; e gjitha ka të bëjë me ne dhe çdo gjë është në dorën tonë. Shpërndarja e postës është një punë mjaft e thjeshtë në krahasim, për shembull, me prodhimin e një automjeti, makine llogaritëse, autokombajne, makinerie metalprerëse ose dhjetëra e mijëra të tjera. Shpërndarja? Përse në këtë fushë ku njerëzit janë ndjerë të lirë të provojnë, ata përçojnë zërin e tyre në të gjithë botën në më pak se një sekondë; ata përcjellin në dyert e shtëpive tuaja vizualisht dhe fizikisht një ngjarje që është duke ndodhur; ata transportojnë 150 pasagjerë nga Seattle në Baltimore në më pak se katër orë; ata transportojnë gaz nga Teksasi në kaldajat apo furrat e banorëve në Nju Jork me çmime jashtëzakonisht të ulëta dhe pa nevojën e subvencioneve; ata dërgojnë 1,8 l naftë nga Gjiri Persik në bregdetin tonë lindor – pra, në pjesën tjetër të botës - për më pak kosto, sesa ajo çfarë i detyrohem qeverisë për dërgimin e një letre prej 28 gramësh në anën tjetër të rrugës!

Mësimi që do t'ju ofroj është ky: Shfrenoni krijimtarinë tuaj. Thjesht organizoni shoqërinë në atë mënyrë që të veprojë në harmoni me këtë mësim. Lejoni që struktura ligjore e

shoqërisë të zgjidhë pengesat. Lejoni që këto njohuri dhe aftësi praktike krijuese të qarkullojnë lirshëm. Kini besim se burrat dhe gratë e lira do t'i përgjigjen “dorës së padukshme”. Ky besim do të confirmohet. Unë, lapsi, edhe pse dukem i thjeshtë, e që në fakt jam, po ju ofroj mrekullinë e krijimit tim për të dëshmuar se ky është besimi në praktikë, po aq praktik sa janë dhe dielli, shiu, pema e kedrit, toka e mirë.

Pyetje përmbyllëse: Si duhet të funksionojë një rrjet bashkëpunues në një vend në mënyrë që të mund të rrisë potencialin prodhues të këtij vendi dhe rrjedhimisht të sigurojë bazën për kushte moderne të jetesës?

Kthehu tek Elementi 1.8

"Unë, lapsi, pema ime e familjes" Nga Leonard E. Read është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Krijimi i vendeve të punës kundrejt krijimit të pasurisë

Shkruar nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: A duhet që qeveritë të ndërtojnë baza ushtarake dhe infrastruktura rrugore për të krijuar vende pune?

Politikat qeveritare zakonisht vlerësohen bazuar në numrin e vendeve të punës që krijojnë. Kufizimi i importeve shihet si një mënyrë për të mbrojtur dhe krijuar vende të reja pune në vend. Favorizimet tatimore apo hendeqet ligjore të sistemit fiskal përgjithësisht përdoren si mënyra për të rritur punësimin në një aktivitet të caktuar. Presidentët tregojnë me krenari numrin e vendeve të punës të krijuara gjatë administratës së tyre. Supozohet se sa më i madh të jetë numri i vendeve të punës që krijohen, aq më e suksesshme është administrata. Ka mundësi që asnjëherë nuk ka pasur një politikë qeveritare, mbështetësit e të cilës, nuk përmendin faktin se ajo krijon vende pune. Edhe luftërat shihen si diçka pozitive për krijimin e vendeve të punës.

Nuk ka asgjë të keqe në krijimin e vendeve të punës. Puna është një mënyrë e rëndësishme për të krijuar pasuri. Pra, rëndësia e krijimit të vendeve të punës është më se e kuptueshme. Por nuk duhet të harrojmë se ajo që duam të arrijmë në të vërtetë është të krijojmë më shumë pasuri dhe puna është mjeti që na shërben për ta arritur këtë. Kur ky fakt elementar shpeshherë harrohet, pasi njerëzit mashtrohen lehtë nga argumentet që e lartësojnë krijimin e vendeve të punës si qëllim në vetvete. Ndërkohë që këto argumente mund të duken bindëse, nga ana tjetër ato përdoren për të mbështetur politika që e shkatërrojnë pasurinë, në vend që ta krijojnë atë. Unë do të sjell disa nga shembujt më të zymtë.

Problemi nuk është krijimi i vendeve të punës

Qëllimi i të gjithë aktivitetit ekonomik është të prodhojë sa më shumë vlerë të shtuar me burimet e kufizuara që janë në dispozicion (duke përfshirë kontributin njerëzor). Sasia e burimeve në dispozicion do të mbetet gjithmonë e kufizuar, pavarësisht sa mundohemi ne të zgjerojmë kufijtë e saj. Pamjaftueshmëria gjithmonë do të na pengojë që të sigurojmë të gjitha gjërat që duam. Gjithmonë ka më shumë punë për të bërë sesa që jemi në gjendje të bëjmë. Prandaj problemi nuk është krijimi i vendeve të punës. Problemi qëndron te krijimi i atyre vendeve të punës ku njerëzit mund të prodhojnë më shumë vlerë. Kjo tregohet te legjenda e një inxhinieri, i cili ndërsa po vizitonte Kinën, vuri re një turmë të madhe punonjësish që po ndërtonin një digë vetëm me kazma dhe lopata. Kur inxhinieri i tregoi mbikëqyrësit të punëtorëve se nëse punëtorët do të përdornin pajisje gjermimi motorike, puna mund të përfundohej në disa ditë e jo në një muaj, mbikëqyrësi tha se makineri të tilla do të shkurtonin shumë vende pune. “Ah”, reagoi inxhinieri. “Mendova se ishit i interesuar në ndërtimin e një dige. Nëse dëshironi të kenë sa më shumë vende pune, atëherë përse të mos përdorni lugë në vend të lopatave”.

U them studentëve të mi në Universitetin e Xhorxhias, se mund të punësoj çdo person në kolegjin tonë të Athens, nëse secili pranon të punojë për mua me një pagë mjaftueshëm të ulët, le të themi për pesë cent në muaj. Nëse do ta ulja edhe më shumë pagën atëherë unë do të mund të punësoja të gjithë shtetin e Xhorxhias. Nëse i punësoj njerëzit me këtë nivel pagash, unë mund të siguroj fitim të madh duke i bërë ata të ndërtojnë diga me lugë. Natyrisht studentët e kuptojnë që oferta ime është absurde, pasi ata mund të fitojnë më shumë duke punuar për punëdhënës të tjerë, gjë që reflekton arsyen më të rëndësishme të ofertës sime qesharake që përqendrohet në krijimin e vendeve të punës dhe shpërfill vlerën që krijohet ose që nuk krijohet. Studentët do të gjeneronin vlera më të mëdha nga punët me paga të larta, sesa nga puna që u ofroj unë. Një avantazh i madh që del në pah nga pagat në tregjet e hapura të punës është se njerëzit nuk tërhiqen nga çfarëdolloj punësimi, por nga puna që jep vlerën më të lartë.

Një avantazh tjetër i pagave në tregun e punës është se ato i detyrojnë punëdhënësit të konsiderojnë koston oportune të punëtorëve për vlerën e tyre në punë alternative dhe të jenë vazhdimisht vigjilentë mbi mënyrat si të eliminojnë vendet e punës duke krijuar të njëjtën vlerë me më pak punëtorë. I gjithë progresi ekonomik vjen nga mundësia për të ofruar mallra dhe shërbime të njëjta ose më cilësore me më pak punonjës, duke eliminuar kështu disa vende pune

dhe duke i hapur rrugë forcës punëtore që ta shtojë prodhimin me vende të reja pune më produktive. Moskuptimi i këtij mekanizmi gjenerues të pasurisë çon në mbështetjen e politikave publike të dëmshme për ekonominë.

Mënyra shkatërruese për të krijuar më shumë vende pune

Në vitet 1840 një politikan francez mbështeti fort idenë për të shkatërruar një pjesë të hekurudhës në Bordo në mes të Parisit dhe Spanjës për të krijuar më shumë vende pune në Bordo. Ngarkesat me mallra do të duhej të zhvendoseshin nga njëri tren në tjetrin dhe pasagjerët do të duhej të prenotonin hotele dhe e gjitha kjo do të përkthehej në më shumë vende pune. (Ky propozim u diskutua dhe u hodh poshtë nga ekonomisti dhe eseisti i shekullit të 19-të Frederic Bastiat në publikimin “*Sofizmat e Ekonomisë*” fq. 94-95, mundësuar nga Fondacioni për Edukimin Ekonomik).

Ky propozim është edhe më absurd sesa oferta ime për të punësuar njerëzit për 5 cent në muaj. Së paku, unë do të punësoja punëtorë për të prodhuar diçka me vlerë, dhe jo për të ndrequr pjesërisht dëmin që është shkaktuar në mënyrë të panevojshme. Fatkeqësisht, absurditeti nuk e pengon propozimin dhe zbatimin e politikave ekonomike shkatërruese. Politikanët zakonisht përmes justifikimit të krijimit të vendeve të punës, miratojnë ligje që vështirësojnë gjenerimin e një vlere pasurie.

Një nga argumentet pro kufizimit të importeve mbështet idenë se në këtë mënyrë do të krijohen (ose mbrohen) vende të reja pune në vend. E vërtetë, kjo do të krijonte disa vende pune, në mënyrë të ngjashme me shkatërrimin e një pjese të një linje hekurudhore. Por njësoj si në rastin e shkatërrimit të një linje hekurudhore, kufizimet e importeve e bëjnë më të kushtueshëm sigurimin e produkteve me vlerë. Arsyeja e vetme pse një shtet importon produkte është se kështu siguron produktet në mënyrën më pak të kushtueshme; kërkohet një numër më i vogël punonjësish për sigurimin e produkteve të importuara përmes tregtisë së jashtme sesa nga prodhimi i drejtpërdrejtë i tyre. Në këtë mënyrë, tregtia mund të shihet si progres teknologjik, që i hap rrugën forcës punëtore dhe i mundëson asaj të rrisë prodhimin e mallrave dhe shërbimeve për qëllime konsumi. Kufizimet e importit krijojnë vende pune në të

njëjtën mënyrë si shkatërrimi i linjave hekurudhore, fabrikave dhe përdorimi i lopatave nga punëtorët në vend të makinerive të gjermimit.

Mbani mend gjithmonë se krijimi i vendeve të punës është një mjet për të arritur qëllimin përfundimtar të aktivitetit ekonomik, që është krijimi i pasurisë.

Krijimi i vendeve të punës nga shteti

Duke qenë se njerëzit prirën të mendojnë për punën më shumë si qëllim sesa si mjet, ata mashtrohen lehtë dhe shpeshherë mbështesin programe qeveritare që supozohet të kenë si qëllim krijimin e vendeve të punës. Ne të gjithë i kemi dëgjuar njerëzit teksa argumentojnë në favor të bazave ushtarake, ndërtimit të autostradave dhe rregulloreve mjedisore për bizneset për krijimin e vendeve të reja të punës. Për të justifikuar shpenzimet, agjencitë qeveritare zakonisht kryejnë studime mbi përfitimet dhe kostot e politikave dhe krijimi i vendeve të reja të punës llogaritet si përfitim. Kjo është njësoj sikur të numëroni orët që punoni për të fituar paratë e nevojshme për të blerë një makinë dhe ta quani këtë si një nga përfitimet e makinës. Vendet e krijuara të punës nga një projekt qeveritar përfaqësojnë një kosto të projektit: koston oportune. Njerëzit e punësuar në aktivitete qeveritare mund të prodhojnë vlerë duke bërë diçka tjetër. Pyetja e duhur nuk është nëse projektet e qeverisë krijojnë vende pune, por nëse punëtorët në këto punë krijojnë më shumë pasuri, sesa do të kishin krijuar në punë të tjera. Kjo është një pyetje që mbështetësit e programeve qeveritare nuk dëshirojnë t'jua bëjnë. Nëse do të ishte kështu, do të kishim shumë më pak punë me produktivitet të ulët në sektorin publik dhe më shumë punë me produktivitet më të madh në sektorin privat.

Pyetje përmbyllëse: Nëse duam të arrijmë një standard të lartë jetese, çfarë është më e rëndësishme, krijimi i vendeve të punës apo krijimi i pasurisë? Cili është ndryshimi?

Kthehu tek Elementi 1.9

“Krijimi i vendeve të punës krahasuar me krijimin e pasurisë” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Ajo që duket dhe ajo që nuk duket

(version i shkurtuar)

Teksti i mëposhtëm është një përmbledhje e punës së Frederic Bastiat titulluar “Ajo që duket dhe ajo që nuk duket”⁽¹⁾. Bastiat ishte ekonomist edhe anëtar i Parlamentit Francez nga mesi i shekullit të nëntëmbëdhjetë. Interesant është fakti se çështjet që ai trajtonte 150 vjet më parë janë ende të vlefshme edhe sot.

Në sferën ekonomike, një veprim, një zakon, një institucion, një ligj nuk prodhojnë vetëm një efekt, por një sërë efektesh. Mirëpo, nga gjithë efektet, vetëm i pari është i menjëhershëm; ai shfaqet në të njëjtën kohë me shkakun e tij; pra ai që duket. Efektet e tjera, shfaqen vetëm si pasojë; ato nuk duken; madje jemi me fat nëse arrijmë t’i parashikojmë ato.

Ekziston vetëm një ndryshim midis një ekonomisti të mirë dhe një të keq: ekonomisti i keq konsideron vetëm efektin e dukshëm; ekonomisti i mirë merr parasysh si efektin e dukshëm, ashtu edhe ato që duhet të parashikohen.

Ky ndryshim është shumë i madh, sepse pothuajse gjithmonë kur pasoja e menjëhershme është e favorshme, efektet që vijnë më pas janë shkatërrimtare dhe anasjelltas. Nga këtu ndodh që ekonomisti i keq ndjek një të mirë të vogël tani që do të pasohet nga një e keqe e madhe në të ardhmen, ndërsa ekonomisti i mirë kërkon një të mirë të madhe në të ardhmen, duke pranuar përballjen me një të keqe të vogël tani.

Tregimi i dritares së thyer

A keni qenë ndonjëherë dëshmitar i zemërimit të atij qytetarit të ndershëm, Xhejms Gudfellou (James Goodfellow), kur djali i tij i prapë theu xhamin e një dritareje? Nëse keni qenë i pranishëm në një ndodhi të tillë, sigurisht do të keni vënë re se si dëshmitarët edhe nëse ishin rreth tridhjetë prej tyre, dukeshin se në një mendje i ofronin pronarit fatkeq ngushëllimin e ndjerë: “Çdo gjë e keqe e ka një gjë të mirë. Aksidente të tilla bëjnë që industria të ecë

përpara. Gjithkush duhet të fitojë bukën e gojës. Çfarë do të ndodhte me xhamapunuesin nëse askush nuk do të thyente një dritare?”.

Atëherë, kjo formulë ngushëllimi përmban një teori të tërë që është mirë që ta vëmë në dukje, shkelje në flagrancë, në këtë rast mjaft të veçantë, duke qenë se është e njëjta, fatkeqësisht, ku bazohen shumë nga institucionet tona ekonomike.

Le të supozojmë se për të rregulluar dëmin duhen gjashtë franga. Nëse do të thoni se incidenti mundëson këto gjashtë franga si formë nxitjeje ndaj industrisë së sipërpërmendur, atëherë keni të drejtë. Nuk e kundërshtoj në asnjë mënyrë arsyetimin tuaj të saktë. Xhamapunuesi do të vijë, do të bëjë punën e tij, do të marrë gjashtë franga, do të përgëzojë veten dhe do të bekojë me gjithë zemër djalin e pakujdesshëm. Kjo është ajo që shihet.

Por, nëse mendojmë për pasojat që rrjedhin më pas, ju arrini në përfundimin se, siç ndodh shumë shpesh, është mirë që të thyesh dritare, sepse ndihmon në qarkullimin e parasë, sepse stimulon industrinë në përgjithësi, jam i detyruar të kundërshtoj me të madhe: Kjo nuk është mirë! Teoria mbaron tek ajo që duket. Ajo nuk merr në konsideratë atë që nuk duket.

Nuk është e dukshme që meqënëse qytetari i harxhoi gjashtë frangat për diçka, ai nuk do të jetë në gjendje t'i shpenzojë ato për diçka tjetër. Ajo që nuk shihet është se nëse atij nuk do t'i duhej të rregullonte xhamin e dritares, ai mund të zëvendësonte, për shembull, këpucët e tij të grisura ose të pasuronte bibliotekën e tij. Shkurtimisht, ai do t'i kishte shpenzuar ato gjashtë franga për diçka tjetër për të cilën ai nuk i ka ato para më.

Le të marrin në konsideratë industrinë në përgjithësi. Me thyerjen e dritares, industria e qelqit merr vlerën e gjashtë frangave në formën e një stimuli; kjo është ajo që duket.

Nëse dritarja nuk do të ishte thyer, industria e këpucëve (ose një tjetër) do të kishte marrë vlerën e gjashtë frangave si një formë stimuli; kjo është ajo që nuk duket.

Dhe nëse ne do të konsideronim atë që duket, sepse është një faktor negativ, si dhe atë që nuk duket, sepse është një faktor pozitiv, duhet të kuptojmë se thyhen apo jo dritaret, kjo gjë nuk sjell asnjë përfitim për industrinë në përgjithësi apo për punësimin e përgjithshëm në vend.

Tani, le të marrim parasysh Xhejms Gudfellou.

Në hipotezën e parë, atë të dritares së thyer, ai shpenzon gjashtë franga dhe ka, as më shumë e as më pak se në fillim, kënaqësinë e të paturit të një dritareje të padëmtuar.

Në të dytën, atë në të cilën aksidenti me dritaren nuk ndodh, ai do të kishte shpenzuar

gjashtë franga për këpucët e reja dhe do të kishte edhe kënaqësinë e të pasurit një palë këpucë të reja si dhe dritaren e padëmtuar.

Pra, nëse Xhejms Gudfellou është pjesë e shoqërisë, dalim në përfundimin se shoqëria, duke marrë në konsideratë punën dhe kënaqësinë e saj, ka humbur vlerën e një dritareje të thyer.

Nga e cila, duke e përgjithësuar, ne arrijmë në këtë përfundim të paparashikuar: “Shoqëria humbet vlerën e objekteve që shkatërrohen në mënyrë të panevojshme”... “Të thyesh, të shkatërrosh, të asgjësosh nuk do të thotë të nxitësh punësimin në vend” ose më thjesht, “Shkatërrimi nuk sjell përfitim”.

Lexuesi duhet të përpiqet që të vëzhgojë se në dramën e vogël që unë prezantova nuk janë vetëm dy njerëz, por tre. I pari, Xhejms Gudfellou, përfaqëson konsumatorin, i detyruar nga thyerja e xhamit që të gëzojë vetëm një të mirë në vend të dy të mirave. I dyti, nën personazhin e xhamapunuesit, na paraqet prodhuesin, industria e të cilit nxitet nga aksidenti. I treti është këpucari (ose çdo prodhues tjetër) industria e të cilit dekurajohet paralelisht nga i njëjti shkak. Është pikërisht ky që është gjithmonë në hije e që duke personifikuar atë që nuk shihet, është një element thelbësor i problemit. Është ai që na bën të kuptojmë se sa absurde është të shohësh përfitim nga shkatërrimi.

Teatrot dhe artet e bukura

A duhet që shteti të subvencionojë artet? Për këtë temë ka shumë debat, pasi ekzistojnë si argumente pro ashtu edhe kundër.

Në favor të sistemit të subvencioneve, mund të thuhet se artet ushqejnë, ngrenë dhe poetizojnë shpirtin e një kombi; se ato largojnë njerëzit nga shqetësimet materialiste duke u dhënë atyre një shije për të bukurën dhe rrjedhimisht ndikojnë që ata të sillen në mënyrë të favorshme ndaj kulturës së tyre, zakoneve, moralit, madje edhe industrisë së tyre. Dikush mund të pyesë se çfarë do të kishte ndodhur me muzikën në Francë pa teatrin tradicional endacak italian dhe konservatorin si institucion; artin dramatik pa teatrin francez të shekullit të 13-të; pikturën dhe skulpturën pa koleksionet dhe muzetë. Atëherë lind pyetja: pa sistemin e centralizuar i cili bëri të mundur subvencionimin e arteve të bukura, a do të ishte zhvilluar ajo

shije elegante që tani është trashëgimia fisnike e punës franceze e cila ndikoi me krijimet e saj në të gjitha vendet e botës. Në prani të fakteve të tilla a nuk do të ishte krejtësisht pamaturi që të braktisej ky vlerësim i moderuar mbi të gjithë qytetarët, që në analizën e fundit duket se është ai që ka arritur për ta para - famën dhe madhështinë e tyre në sytë e Evropës?

Përveç arsytetimeve mbështetëse ndaj sistemit të subvencioneve, ka edhe shumë argumente po aq bindëse kundër kësaj skeme. Para së gjithash, ekziston argumentimi i drejtësisë së shpërndarjes. A kanë të drejtë ligjvënësit të rrisin fitimet e artistëve në kurriz të pagës së artizanëve? M. de Lamartine⁽²⁾ tha: “Nëse anuloni subvencionet e teatrove, ku do ta ndaleni më vonë, a mund të jetoni edhe pa universitetet, pa muzetë, pa institutet kërkimore, pa libraritë?” Një përgjigje e mundshme e kësaj pyetjeje mund të ishte: Nëse subvencionohet çdo gjë që është e mirë dhe e nevojshme, ku do të ndalet ky proces, pra nuk do të ishte e logjikshme të shpërndahej paraja me pagesa të përvitshme edhe për bujqësinë, industrinë, tregtinë, mirëqenien dhe edukimin? Për më tepër, a është e sigurt që subvencionet e favorizojnë zhvillimin e artit? Kjo është një pyetje pa përgjigje dhe duket qartë që teatrot që lulëzojnë janë ato që financohen me fitimet e tyre. Një tjetër argument i rëndësishëm është fakti që nevojat dhe dëshirat nxisin njëra-tjetrën dhe vazhdojnë të bëhen më të përqendruara ndaj klikave në provinca,⁽³⁾ teksa pasuria kombëtare lejon plotësimin e tyre; dhe qeveria nuk duhet të ndërhyjë në këtë proces, pasi, pavarësisht vlerës së pasurisë kombëtare, ajo nuk mund të stimulojë me anë të taksimit industrinë e luksit pa dëmtuar industrinë thelbësore, duke dëmtuar kështu zhvillimin natyror të civilizimit. Mirëpo kjo zhvendosje artificiale e dëshirave, shijeve, punës dhe popullsisë gjeneron situata të rrezikshme për shtetet, duke i lënë ato pa bazë solide.

Këto janë disa nga argumentet e kundërshtarëve të ndërhyrjes së shtetit për sa i përket rendit sipas të cilit qytetarët mendojnë se duhet t'i plotësojnë nevojat dhe dëshirat e tyre dhe rrjedhimisht të drejtojnë aktivitetin e tyre. E pranoj që jam një nga ata që mendojnë se zgjedhja dhe impulsi duhet të vijnë nga qytetarët e jo nga ligjvënësit; dhe se doktrina e kundërt mund të çojë në asgjësimin e lirisë dhe dinjitetit njerëzor.

Por, nisur nga një konkluzion sa i gabuar aq edhe i padrejtë, a e dini se për çfarë akuzohen ekonomistët tani? Kur ne kundërshtojmë subvencionet, akuzohemi se kundërshtojmë aktivitetin specifik që propozohet të subvencionohet dhe se jemi armiq të çdo lloj aktiviteti, sepse kërkojmë që këto aktivitete të jenë vullnetare dhe ta gjejnë shpërblimin e tyre në vetvete.

Nëse i kërkojmë shtetit të mos ndërhyjë me taksa në aktivitetet e besimit fetar, akuzohemi se jemi ateistë. Nëse i kërkojmë shtetit që të mos ndërhyjë, me anë të taksimit, në arsim, atëherë akuzohemi se jemi kundër edukimit. Nëse shprehemi se shteti, me anë të taksimit, nuk duhet t'i japë vlerë artificiale një vendi apo dege të industrisë, atëherë akuzohemi se jemi armiq të pronës dhe punës. Nëse mendojmë se shteti nuk duhet të subvencionojë artistët, akuzohemi se jemi barbarë që mendojnë se arti është i pavlerë.

Unë i kundërshtoj me gjithë fuqinë time këto konkluzione. Në fakt, kur i kërkojmë shtetit të mbrojë zhvillimin e lirë të besimit, arsimit, pronës, punës dhe arteve pa i mbajtur ata me para në kurriz të të tjerëve, ne nuk kërkojmë të ndalojmë këto aktivitete, përkundrazi, të gjitha këto forca jetësore duhet të zhvillohen të lira në harmoni dhe se asnjëra prej tyre nuk duhet të bëhet, ashtu siç shikojmë të ndodhë sot, një burim telashesh, abuzimi, tiranie dhe trazirash.

Ata që e mendojnë ndryshe argumentojnë se një aktivitet i cili nuk subvencionohet dhe nuk rregullohet nga ndërhyrja e shtetit duhet të hiqet. Ne besojmë të kundërtën. Besimi i tyre është te ligjvënësit dhe jo te njerëzimi. I yni është te njerëzimi dhe jo te legjislacioni. Kështu pra, M. de Lamartine ka thënë: “Në bazë të këtij parimi, do të na duhet t'i shmangim ekspozitat publike që i sjellin vendit pasuri dhe nder.”

Unë i përgjigjem M. de Lamartine: Nga pikëpamja juaj, të mos subvencionosh një aktivitet do të thotë ta ndalësh atë, duke argumentuar se asgjë nuk ekziston pa vullnetin e shtetit, pra ju arrini në përfundimin se asgjë nuk zhvillohet më tej pa taksa. Por unë ju kundërshtoj me argumentin se ekspozimi më i madh dhe fisnik, pra ai që bazohet në konceptin më liberal, më universal, madje mund të përdor edhe fjalën “humanitar”, është ekspozimi që po përgatitet tani në Londër,⁽⁴⁾ i vetmi që nuk ndikohet nga asnjë qeveri dhe nuk mbështetet nga asnjë taksë.

Duke u rikthyer tek artet e bukura: e përsëris, dikush mund të argumentojë me arsye pro dhe kundër sistemit të subvencioneve. Lexuesi e kupton se, në përputhje me qëllimin e veçantë të kësaj eseje, unë nuk kam nevojë as të parashtoj këto arsye dhe as të zgjedh midis tyre.

Por M. de Lamartine ka parashtruar një argument që nuk mund ta kaloj në heshtje duke qenë se është temë e rëndësishme për këtë studim ekonomik.

Ai ka thënë:

Çështja ekonomike në rastin e teatrove mund të shprehet me një fjalë të vetme: punësim. Natyra e punësimit nuk ka shumë rëndësi; ajo është po aq e rëndësishme dhe frytdhënëse sa edhe llojet e tjera. Teatrot, siç e dini, mbështesin me paga jo më pak se tetëdhjetë mijë punëtorë të të gjitha fushave – bojaxhinj, muratorë, zbukurues, kostumografë, arkitektë, etj., që ndikojnë në jetën dhe industrinë e shumë lagjeve të këtij kryeqyteti dhe për këtë arsye ju duhet të jeni i ndjeshëm ndaj çështjeve të tyre!

Çështjet e tyre? Me fjalë të tjera: subvencionet e tyre. Nga ana tjetër:

Kënaqësitë e Parisit ofrojnë punësim dhe produkte për konsumatorët e teatrove të krahinave dhe luksi i të pasurve është burimi i të ardhurave dhe ushqimi për dyqind mijë punëtorët e të gjitha fushave, që jetojnë në industrinë komplekse të teatrove në të gjithë republikën dhe përfitojnë nga këto kënaqësi fisnike, që e bëjnë Francën të shquar, të ardhurat e nevojshme për të siguruar nevojat jetësore të familjeve dhe fëmijëve të tyre. Pra, këto gjashtëdhjetë mijë franga u shkojnë atyre. [Shumë mirë! Shumë mirë! Shumë duartrokitje.]

Nga ana ime, unë jam i detyruar të them: Shumë keq! Shumë keq, duke kufizuar, sigurisht, barrën e këtij gjykimi tek argumenti ekonomik të cilin po trajtojmë.

Po, ashtu është, të paktën pjesërisht, për punëtorët në teatro të cilëve u shkojnë këto gjashtëdhjetë mijë franga. Një pjesë sigurisht mund të humbasë rrugës. Nëse dikush do ta hetonte këtë çështje më nga afër, mund të zbulonte se pjesa më e madhe e kësaj shume do të shkonte diku gjetkë. Punëtorët do të ishin me shumë fat nëse do të ngelte ndonjë thërrime edhe për ta! Por unë besoj se e gjithë shuma e subvencionit shkon për bojaxhinjtë, interierët, kostumografët, parukierët etj. Kjo është ajo që duket.

Por nga vijnë këto para? Kjo është ana tjetër e medaljes, po aq e rëndësishme sa dhe pjesa tjetër. Cili është burimi i këtyre 60 000 frangave? Dhe ku do të kishin shkuar ato nëse vota e sovranit nuk do t'i kishte drejtuar për në rrugën de Rivoli dhe më pas për në rrugën de Grenelle? ⁽⁵⁾ Kjo është ajo që nuk shihet.

Sigurisht, askush nuk do të guxojë të mendojë se vota e sovranit bëri që këto para të dilnin nga kutia e votimit: se ato janë një shumë që i shtohet pasurisë kombëtare; dhe se pa mrekullinë e këtij votimi këto gjashtëdhjetë mijë franga do të mbeteshin të padukshme dhe të paprekshme. Shumica mund të vendosë që ato para do të zhvendosen nga një aktivitet në

tjetrin dhe se ato do të përfundojnë në një destinacion vetëm duke u devijuar nga një destinacion i mëparshëm.

Në këtë situatë, është e qartë se taksapaguesi nuk do t'i ketë më në dispozicion këto franga të cilat do t'i merren si taksa. Është e qartë pra se atij do t'i hiqet kënaqësia e të pasurit këto franga dhe se punëtorit, cilido qoftë ai, që do t'i kthente atij këtë kënaqësi, do t'i tkurret paga me po kaq franga.

Atëherë, të mos biem pre e iluzionit fëmijëror e të besuarit se vota e 16 majit shton mirëqenien kombëtare dhe punësimin. Ajo thjesht rishpërndan pasurinë dhe rrogat.

A mund të thuhet se vota orienton drejt kënaqësive dhe punëve më urgjente, më të moralshme, më racionale? Le të argumentojmë mbi këtë arsytim. Mund të themi se: Duke marrë gjashtëdhjetë mijë franga nga taksapaguesit, ju ulni rrogat e bujqve, të minatorëve, zdrukthëtarëve dhe farkëtarëve dhe rrisni me të njëjtën shumë rrogat e këngëtarëve, parukierëve, interierëve dhe kostumografëve. Asgjë nuk vërteton se kjo klasë punëtorësh është më e rëndësishme se e para. M. de Lamartine nuk e konsideron këtë. Ai vetë thotë se puna e teatrove është po aq produktive, po aq e frytshme dhe jo më shumë se çdo punë tjetër; e cila në vetvete mund të konsiderohet si prova më e mirë që tregon se puna në teatro nuk është më produktive se punët e tjera të cilat duhet të subvencionojnë teatrot.

Por krahasimi i vlerave dhe meritave të llojeve të ndryshme të punës nuk është pjesë e temës në fjalë. Çfarë dua të tregoj këtu është se, nëse M. De Lamartine dhe ata që duartrokitën argumentin e tij kanë parë në një anë rrogat e atyre që plotësojnë nevojat e aktorëve, ata duhet të shohin në anën tjetër edhe të ardhurat e humbura nga ata që plotësojnë nevojat e taksapaguesve; dhe nëse ata nuk e bëjnë këtë krahasim, do të bëhen objekt talljeje, sepse kështu ngatërrojnë rishpërndarjen me fitimin. Nëse ndjekin doktrinën e tyre, ata do të kërkojnë subvencione pafund; sepse çfarë është e vërtetë për një frangë dhe për gjashtëdhjetë mijë franga është, në rrethana të njëjta, e vërtetë edhe për një miliardë franga.

Pra, kur bëhet fjalë për taksat, zotërinj, vërtetoheni dobishmërinë e tyre duke arsyetuar me baza dhe jo duke u mbajtur në pohimin jo të shëndoshë se: “Shpenzimi publik mban gjallë klasën punëtore”. Ky pohim mbulon faktin thelbësor që duhet të dimë: fjalë për fjalë, që shpenzimi publik është një zëvendësues për shpenzimet private dhe që rrjedhimisht ai mund të mbështesë një punëtor në vend të një tjetri, por nuk shton asnjë gjë për klasën punëtore në

përgjithësi...

Pyetje nxitëse

1. Mbështetësit e shpenzimeve qeveritare për stadiumet shpesh argumentojnë se këto shpenzime shtojnë punësimin. Çfarë mendoni mbi këtë argumentim?
2. Qeveria federale e SHBA-së shpenzon miliarda dollarë në subvencione për bujqësinë. A e rrisin këto subvencione punësimin dhe prodhimin total? Shpjegojeni.

Kthehu tek Elementi 1.12

1. [Ky pamflet, i publikuar në qershor 1850 është i fundit që Bastiat shkroi. Ai i ishte premtuar publikut prej më shumë se një viti. Publikimi i tij u vonua, sepse autori e kishte humbur dorëshkrimin kur ai u shpërngul nga shtëpia e tij nga rruga de Choiseul për në rrugën d'Algen. Pas një kërkimi të gjatë, por pa rezultat, ai vendosi që ta rishkruante nga e para dhe zgjodhi si bazë kryesore të punës së tij disa fjalime të mbajtura rishtas në Asamblesh Kombëtare. Kur e përfundoi, ai e e kritikoi punën e tij si shumë serioze dhe e hodhi dorëshkrimin e tij në zjarr, e më pas shkroi versionin që ne kemi ribotuar. - Redaktori] ↩

2. [Alphonse Marie Louis de Lamartine (1790-1869), një nga poetët e mëdhenj të romantizmit francez dhe një politikan i shquar. I zgjedhur për herë të parë deputet më 1834, ai arriti lavdinë gjatë periudhës së Revolucionit në 1848, kur zuri postin e kryeministrit në Republikën e sapokrijuar. Falë elokuencës së tij ai arriti të qetësonte turmat e irrituara të Parisit që kërcënonin ta shkatërronin qytetin dhe u bë kryetari i qeverisë së përkohshme. Megjithatë, duke qenë më shumë një idealist dhe orator, sesa politikan praktik, ai e humbi influencën dhe u tërhoq nga jeta publike në 1851. - Përkthyesi] ↩

3. [Shiko kap. 3 “Harmonitë ekonomike”. – Redaktori.] ↩

4. [I referohet Ekspozitës së Madhe, në Hyde Park, Londër, në vitin 1851, sponsorizuar nga Shoqëria Londineze e Arteve, një shoqatë e përkushtuar zhvillimit të arteve dhe industrive. E para e një serie ekspozitash madhështore ndërkombëtare ose “panaresh botërore” ishte e famshme për Crystal Palace, një strukturë arkitekturore e jashtëzakonshme, ku u prezantuan ekspozitat. Ekspozita u drejtua nga Alberti, Princi Bashkëshort i Mbretëreshës Viktoria. – Përkthyesi.] ↩

5. [d.m.th. nga Bashkia e Qytetit të furnizuesit e teatrove në anën e majtë të lumit. - Përkthyesi.] ↩

Prodhimi i Brendshëm Bruto (PBB)

Çfarë është dhe si matet?

Prodhimi i Brendshëm Bruto (PBB) është vlera e tregut e të gjitha mallrave dhe shërbimeve të përdoruesve përfundimtarë të prodhuara në vend gjatë një periudhe kohore (vit ose tremujor). PBB-ja mat prodhimin - ajo është krijuar për të matur prodhimin e mallrave dhe shërbimeve të prodhuara në një ekonomi. Përkufizimi i PBB-së na tregon shumë se çfarë mat ajo. Ajo mat “vlerën e tregut” të mallrave dhe shërbimeve të prodhuara. Çmimet e tregut të paguara për artikuj të ndryshëm përcaktojnë se sa ato i shtojnë PBB-së. Për shembull, nëse një automjet i ri shitet për 20 000 \$ krahasuar me 1000 \$ për një televizor të ri, automjeti shton 20 herë më shumë në PBB sesa televizori.

Mallrat dhe shërbimet numërohen vetëm kur blihen nga përdoruesit e tyre përfundimtarë. Shumë mallra kalojnë një numër fazash të ndërmjetme prodhimi. Blerjet e lëndëve të para dhe mallrave ndërsa kalojnë nëpër këto faza të ndërmjetme prodhimi nuk llogariten sepse vlera e tyre do të reflektohet në çmimin e blerjes që paguhet nga përdoruesi përfundimtar i mallit ose i shërbimit. Prandaj, nëse do të llogariteshin lëndët e para dhe mallrat e ndërmjetme bashkë me çmimet e blerjes të paguara nga përdoruesit përfundimtarë, do të kishim numërim të dyfishtë.

PBB-ja është matja e “prodhimit vendas”: produkti i prodhuar brenda kufijve gjeografikë të vendit pavarësisht nëse reflekton përpjekjet prodhuese të shtetasve ose të të huajve. Përfshihet prodhimi jashtë kufijve gjeografikë të një vendi nga shtetasit e tij. Për shembull, të ardhurat që krijohen nga një konsulent biznesi amerikan që punon në Meksikë shton PBB-në e Meksikës, por jo atë të Shteteve të Bashkuara. Gjithashtu, të ardhurat e një inxhinieri kimist që punon në SHBA, do të përfshiheshin në PBB-në e Shteteve të Bashkuara, por jo të Japonisë.

Në PBB-në e këtij viti përfshihen vetëm mallrat dhe shërbimet e prodhuara gjatë periudhës aktuale. Blerja dhe shitja e artikujve të përdorur nuk përfshihet sepse ato nuk

reflektojnë prodhimin aktual. Vlera e tyre është llogaritur më herët në periudhën e mëparshme kur ato janë prodhuar. Për shembull, shitja e një automjeti të vitit 2007 në vitin 2010 nuk do të përfshihej në PBB-në e vitit 2010, sepse nuk është prodhuar në vitin 2010. Ajo është përfshirë tashmë në PBB-në e vitit 2007 kur është prodhuar dhe duke e përfshirë përsëri kur rishitet artikulli i përdorur, do të sillte numërim të dyfishtë. Në kontrast me këtë, shërbimet e një personi që ndihmon në organizimin e transaksionit të mallrave të përdorura, pronave dhe aktiveve financiare, si dhe mallrave të tjera reflekton prodhimin aktual. Prandaj, komisionet e shitjeve dhe pagesat e tjera për shërbimet e shitjeve të ofruara gjatë vitit llogariten kur ofrohen. Transaksionet financiare dhe pagesat e transferueshme përjashtohen sepse ato nuk përfshijnë prodhim.

Blerja dhe shitja e aksioneve dhe instrumenteve të tjera financiare si obligacionet, fondet e përbashkëta dhe depozitat me afat, përbëjnë një transferim të pronësisë nga një person ose organizatë në tjetrën. Gjithashtu, përfitimet nga sigurimet shoqërore, pagesat e invaliditetit, dhuratat dhe pagesa të tjera të transferueshme, janë thjesht lëvizje e të ardhurave dhe të drejtave të pronësisë nga njëra palë te tjetra. Ato nuk përfshijnë prodhim të brendshëm, prandaj këto transferta nuk përfshihen në PBB.

PBB-ja mat prodhimin mes tregjeve. Nuk përfshihen aktivitetet prodhuese jo-tregtare. Për shembull, prodhimi brenda familjes si p.sh. prodhimi i ushqimeve dhe shërbimet e kujdesit të fëmijëve nuk përfshijnë transaksione tregtare dhe prandaj nuk përfshihen në PBB. Më tej, PBB-ja gjithashtu përjashton aktivitetet nga ekonomia e paligjshme, transaksionet e paregjistruara si p.sh. ato që përfshijnë aktivitete të paligjshme si tregtia e drogës, prostitucioni dhe të ardhurat e paraportuara për të shmangur taksat.

PBB-ja mat prodhimin e mallrave dhe shërbimeve të prodhuara si në sektorin privat, ashtu edhe atë qeveritar. Përfshihet prodhimi vendas i sektorit të biznesit, pavarësisht nëse firmat zotërohen nga vendasit apo të huajt. Siç diskutuam më lart, pagesat e transferueshme qeveritare nuk përfshihen. Por blerja dhe/ose sigurimi i mallrave dhe shërbimeve nga qeveritë lokale, shtetërore dhe federale përfshihen në PBB sepse ato reflektojnë prodhimin aktual.

Krahasimet e PBB-së gjatë periudhave kohore

Kur kryejmë krahasime të PBB-së me kalimin e kohës, është e rëndësishme që të bëhen përshtatje për ndryshimet në nivelin e përgjithshëm të çmimeve. Ka dy arsye pse PBB-ja nominale mund të jetë më e lartë në një periudhë në krahasim me tjetrën: (1) një rritje në nivelin e përgjithshëm të çmimeve dhe (2) një rritje në sasinë e mallrave dhe shërbimeve të prodhuara. Vetëm kjo e fundit përmirëson standardet e jetesës. Prandaj, ndërsa PBB-ja nominale ndryshon me kalimin e kohës, është e rëndësishme të dallojmë mes rritjeve të PBB-së që thjesht reflektojnë çmime më të larta nga ato që rezultojnë nga një rritje në sasinë e mallrave dhe shërbimeve të prodhuara.

Ekonomistët përdorin një indeks çmimesh, deflatorin e PBB-së, për të përshtatur të dhënat nominale të PBB-së për ndikimin e rritjeve në nivelin e përgjithshëm të çmimeve me kalimin e kohës. Deflatori i PBB-së është matja e nivelit të përgjithshëm të çmimeve në lidhje me një vit bazë, që i caktohet një vlerë prej 100. Ndërsa çmimet rriten në lidhje me vitin bazë, deflatori i PBB-së do të rritet në mënyrë proporcionale. Deflatori i PBB-së mund të përdoret së bashku me PBB-në nominale për të nxjerrë PBB-në reale, që është PBB-ja e matur në dollarë të fuqisë konstante blerëse. PBB-ja reale përjashton rritjen e PBB-së nominale që rezulton thjesht nga një rritje në nivelin e përgjithshëm të çmimeve. PBB-ja reale në këtë periudhë kohore (t) e matur në terma të nivelit të çmimeve të vitit bazë, është e barabartë me:

$$PBB_t \text{ reale} = \frac{(PBB_t \text{ nominale}) * 100}{(\text{Deflatori}_t \text{ i PBB})}$$

Nëse çmimet tani janë më të larta se gjatë vitit bazë të mëparshëm, raporti në të djathtë do të jetë më i vogël se një dhe do të përshtatë shifrën aktuale të PBB-së nominale për nivelin më të lartë aktual të çmimeve krahasuar me vitin bazë të mëparshëm. Shqyrtoni shifrat e PBB-së për Shtetet e Bashkuara në vitin 2005 dhe 2009. Në vitin 2009, PBB-ja nominale e Shteteve të Bashkuara ishte 14 256 miliardë dollarë krahasuar me vetëm 12 638 miliardë dollarë në vitin 2005. Prandaj, PBB-ja nominale ishte 12,8 përqind më e lartë në vitin 2009 se në vitin 2005. Por, një pjesë e madhe e kësaj rritjeje në PBB-në nominale reflektonte inflacionin në vend të një rritjeje në prodhimin real. Deflatori i PBB-së, indeksi i çmimeve që mat ndryshimet në kostot e të gjitha mallrave të përfshira në PBB, u rrit nga 100,0 gjatë vitit bazë 2005 në

109,7702 në vitin 2009. Kjo tregon se çmimet u rritën me rreth 9,8 përqind mes periudhës 2005 dhe 2009 (109,7702 -100,0. e shprehur si përqindje). Për të nxjerrë PBB-në reale të vitit 2009, PBB-ja nominale e vitit 2009 duhet të deflatohet për nivelin e përgjithshëm më të lartë të çmimeve krahasuar me vitin 2005. Duke përdorur ekuacionin e mësipërm, PBB-ja nominale e vitit 2005 prej 14 256,3 miliardë fillimisht shumëzohet me 100 dhe më pas pjesëtohet me deflatorin e PBB-së prej 109,7702. Kjo sjell një PBB reale prej 12 987,4 miliardë dollarë $[(14\ 256,3 \$ *100)/ 109,7702]$, vetëm 2,8 përqind më të lartë se në vitin 2005. Prandaj, megjithëse PBB-ja nominale është rritur me 12,8 përqind, PBB-ja reale është rritur me vetëm 2,8 përqind.

Kur krahasohet PBB-ja gjatë periudhave kohore, është shumë e rëndësishme që të përdoret PBB-ja reale në vend të PBB-së nominale. Shifrat e PBB-së reale përjashtojnë ndryshimet në nivelin e përgjithshëm të çmimeve, duke lënë vetëm ndryshimet në prodhimin aktual të mallrave dhe shërbimeve të prodhuara. Kjo i bën krahasimet e PBB-ve reale më të kuptueshme.

Gjithashtu, kur shqyrtohen standardet e jetesës gjatë periudhave kohore, preferohet të përdoret PBB-ja për frymë, pra PBB-ja për person. Rritjet në PBB-në për frymë tregojnë se një sasi më e madhe mallrash dhe shërbimesh për person po prodhohen me kalimin e kohës. Pa rritjen e prodhimit për person, nuk mund të ketë përmirësime të standardeve të jetesës.

Në Shtetet e Bashkuara, Departamenti i Zyrës së Tregtisë së Analizës Ekonomike (BEA) e llogarit PBB-në çdo tremujor dhe i përdor këto llogaritje për të ofruar një përmbledhje të ekonomisë së SHBA-së. BEA prodhon statistikat ekonomike që influencojnë vendimet e zyrtarëve qeveritarë, biznesmenëve dhe individëve privatë. Statistikat që jepen në <http://www.bea.gov/index.htm> ofrojnë një tablo gjithëpërfshirëse dhe të përditësuar të ekonomisë së SHBA-së.

Kthehu te Pjesa 2 Hyrje

Ky artikull është kortezi e [Ekonomiksit të Mendimit Praktik](#).

Prona private dhe kostot oportune

Nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Cila është lidhja ekonomike mes të drejtave të pronës private dhe kostove oportune?

Tregjet nxisin interesin e përgjithshëm të individëve duke shpalosur kostot, ndërsa qeveritë zakonisht favorizojnë interesa të ngushta duke i mbajtur të fshehura ato. Nuk mund të flasim për kostot oportune pa diskutuar fillimisht për rolin themelor të pronës private. Prona private ndodhet në themel të ekonomive të tregut sepse pa pronën private dhe shkëmbimet që sjell ajo, njerëzit nuk do të ishin në gjendje të konsideronin kostot e plota të vendimeve të tyre.

Tepër i kushtueshëm për t'u përdorur

Supozoni se fitoni një Rolls Royce Silver Shadow, me siguracion, mirëmbajtje, karburant dhe taksa të paguara. Megjithëse nuk është njëloj si të fitosh lotarinë kombëtare, çmimi aktual për një Silver Shadow është rreth 250 000 \$. Ky është lajmi i mirë. Lajmi i keq është se ndoshta ju nuk jeni aq i pasur sa ta përdorni këtë makinë. Reagimi juaj i parë është: Çfarë do të thuash me “nuk mund ta përballoj përdorimin e kësaj makine”? Çdo gjë është e paguar nga dikush tjetër.

E vërtetë, por unë ende mendoj që kjo makinë është tepër e shtrenjtë për t'u përdorur. Pavarësisht se si e keni përfituar Rolls Royce-in, kosto e përdorimit të tij përcaktohet nga çmimi që dikush tjetër është i gatshëm të paguajë për të. Duke qenë se makina është në pronësinë tuaj, ju nuk mund të shpërfillni koston e saj. Si pronar ju mund ta shisni makinën me një çmim që reflekton vlerën më të lartë që dikush tjetër mund t'i japë asaj. Prandaj, ju do ta përdorni Rolls-in vetëm nëse për ju do të kishte të njëjtën ose më shumë vlerë sesa gjithë mallrat që mund të blini me 250 000 \$, që është vlera të cilën do të përfitonit nga shitja e tij. Ka shumë mundësi që ju do ta shisnit Rolls-in, do të blinit një makinë tjetër të bukur për

20 000 \$ dhe do t'ju tepronin 230 000 \$ që mund t'i kurseni ose shpenzoni për gjëra të tjera.

Kjo histori është imagjinare sigurisht, sepse ka shumë pak mundësi të fitoni një Rolls Royce. Por, kjo tregon një të vërtetë të rëndësishme - prona private i nxit njerëzit të marrin parasysh koston oportune të vendimeve të tyre (vlera nga e cila hiqet dorë). Kostoja oportune, e cila lind nga prona private dhe vjen si rezultat i funksionimit të tregut, shpjegon bashkëveprimin në treg që drejton burimet dhe mallrat në duart e individëve që i vlerësojnë ato më së shumti.

Bashkëpunimi mes Shoqatës së vëzhguesve të zogjve dhe Shoqatës së drejtuesve të automjeteve të modifikuara

Anëtarët e Shoqatës Audubon janë të interesuar për të mbrojtur habitatin e brishtë për zogjtë dhe kafshët e tjera. Është e lehtë të kuptohet lidhja mes mbrojtjes së habitatit të kafshëve të egra dhe rritjes së sasisë së ofruar në treg të benzinës, e nevojshme për automjetet, të modifikuara ose jo. Për shembull, Shoqata Audubon kundërshton fuqishëm shpimet në det për nxjerrjen e naftës. Kompanitë e naftës premtojnë dhe në fakt marrin masa të jashtëzakonshme, për të parandaluar rrjedhjet e naftës në det, por Shoqata Audubon nuk është e bindur për këtë. Pavarësisht masave paraprake, motoja e saj është: *Asnjë shpim për naftë në det, asnjë!*

Si mund të bindet Shoqata Audubon të pranojë dëshirën e Shoqatës së drejtuesve të makinave të modifikuara për të patur karburant më të lirë duke rrezikuar habitatin e kafshëve të egra? Në fakt, ata janë bindur. Shoqatat e drejtuesve të makinave të modifikuara, së bashku me konsumatorët e tjerë të benzinës, e kanë bindur Shoqatën Audubon se vlera që ata janë të gatshëm të paguajnë për karburantin është kostoja oportune e mbrojtjes së habitatit, të cilën shoqata nuk duhet ta shpërfillë. Ky mekanizëm bindës ka ndodhur si rezultat i komunikimit të tregut bazuar në pronën private.

Shoqata Audubon zotëron një zonë të shkretë në Luiziana të njohur si Rezervati natyror i Rainey-t. Ai është një habitat ideal për zogjtë dhe kafshët e tjera të egra, por toka në këtë zonë përmban gjithashtu sasi naftë dhe gazi natyror të tregtueshme që kompanitë janë të gatshme t'i nxjerrin. Dikush mund të arrijë në përfundimin se duke qenë se Shoqata Audubon

zotëron tokën, ajo do t'i pengojë kompanitë e naftës që të bëjnë shpime atje. Gabim! Shoqata Audubon lejon që kompanitë e naftës të bëjnë shpime në tokën e saj.

Sigurisht, ajo u kërkon kompanive të marrin masa të forta parandaluese kundër rrjedhjeve të naftës, por jo aq të forta sa pretendimet për masat parandaluese që shfaq për shpimet në det. Pse ky ndryshim? Duke qenë se Shoqata Audubon zotëron Rezervatin natyror të Rainey-t, paratë që të tjerët janë gati të paguajnë për naftën përbëjnë një mundësi që do të sakrifikohesh nëse nuk do të lejonte shpimet. Por, shoqata nuk përballet me kosto oportune në pikat e shpimit në det sepse nuk i zotëron ato. Prandaj, nuk ka asnjë motivim që të marrë parasysh interesat që kanë të tjerët për naftën në det.

Prona private jo vetëm që motivon Shoqatën Audubon të bashkëpunojë me Shoqatën e drejtuesve të makinave të modifikuara, por motivon edhe këta të fundit të bashkëpunojnë me Shoqatën Audubon. Shitja e karburantit të përfituar në Rezervat i lejon Shoqatës Audubon të mbrojë habitatin e kafshëve të egra që beson se është më e vlefshme sesa ajo që sakrifikon në Rezervatin natyror të Rainey-t për shkak të shpimeve për naftë. Anëtarët e Shoqatës Audubon mund të përbuzin Shoqatën e drejtuesve të makinave të modifikuara dhe këta të fundit mund të tallen me vëzhguesit e zogjve, por për shkak të pronës private, secila palë merr në konsideratë shqetësimet (dhe kostot oportune) të palës tjetër dhe vepron për të përmbushur interesat e kësaj të fundit.

Kostoja oportune e të burgosurve të luftës

Luftërat evropiane gjatë Mesjetës ishin relativisht paqësore, ku të burgosurit trajtoheshin përgjithësisht mirë. Nuk ishte e pazakontë që pasi të numëroheshin ushtarët e secilës palë, ushtria më e vogël të dorëzohej. Kjo “betejë” jo e dhunshme ndodhte sepse ushtarët kishin një të drejtë pronësie tek të burgosurit që kapnin. Kjo e drejtë ligjore përfshinte të drejtën për t'i shitur të burgosurit sërish te familjet e tyre, duke krijuar një kosto oportune për fituesit nëse i vrisnin të burgosurit. Organizata të caktuara, disa prej të cilave ishin fetare, filluan të specializohen si ndërmjetës mes atyre që kishin të burgosur për të shitur dhe atyre që dëshironin t'i blinin.

Fatkeqësisht për të burgosurit e luftës, kur u shpikën armët me rreze të largët veprimi

dhe luftimet trup më trup u rralluan, kishte më pak të ngjarë që ushtarët të kapnin të burgosur. Luftërat më pas u bënë më brutale, jo vetëm sepse u përmirësua teknologjia e mjeteve të luftës, por sepse pronësia e të burgosurve i kaloi shtetit. Duke qenë se kostot oportune për individët pakësohen kur prona i përket shtetit, u bë shumë më e zakonshme vrasja dhe plagosja e të burgosurve. Qeniet njerëzore sigurisht që nuk duhet të trajtohen si pronë private. Por për shkak të fenomenit të kostos oportune, ushtarët e kapur janë shumë më mirë si “pronë private” sesa si “pronë publike”.

Prona private është shumë e rëndësishme për bashkëveprimin në treg, sepse bën që njerëzit të konsiderojnë koston oportune të veprimeve të tyre. Është njëkohësisht trishtues edhe ironik fakti që kaq shumë persona fajësojnë pronën private për problemet që ekzistojnë pikërisht prej mungesës së pronës private.

Pyetje përmbyllëse: Pse tregjet arrijnë të japin informacione mbi kostot, ndryshe nga qeveritë? Si ndikon ky ndryshim në shkëmbimin në treg dhe në sjelljen e individëve për të rritur produktivitetin.

Kthehu tek Elementi 2.1

Prona private dhe kostot oportune nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Shterimi i tokës bujqësore

Nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: A u ofron pronësia private stimuj pronarëve që ata të mirëmbajnë dhe ruajnë burimet? Shpjegoni.

Frika se po na shterojnë burimet e rëndësishme është gjithmonë e pranishme. Nafta është një gjë e preferuar për të cilën merakosemi; toka e punës është një tjetër shqetësim, e po ashtu edhe pemët. Unë mund të vazhdoj së listuari burime (si qymyrguri, bakri, xeherorët e hekurit, madje edhe kallaji) për të cilat njerëzit janë shqetësuar se së shpejti do të shterohen. Në shumicën e rasteve, kjo frikë është e pabazuar - e nxitur nga ata me interesa të ngushta me shpresë që të rrëmbejnë përfitime përmes frikësimit të publikut, gazetarëve mospërfillës dhe mungesës së përgjithshme të njohurive bazë të ekonomisë. Kur shqetësimi është i drejtë, problemi qëndron gjithmonë në mungesën e të drejtës së pronës private në burimin e kërcënuar.

Për të parë rolin që luan e drejta e pronës në parandalimin e shterimit të burimeve, merrni në konsideratë pyetjen në vijim: A na kanë munguar ndonjëherë burimet e parinovueshme? Të njëjtën pyetje ua kam drejtuar dhjetëra audiencave të ndryshme dhe askush nuk ka mundur të numërojë qoftë edhe një. Por a nuk janë burimet e parinovueshme ato që kanë më shumë gjasa që të na shterohen? Në fund të fundit, ato janë burime të parinovueshme. Por ajo që është më e ndërlikuar është se ne nuk kemi më - i kemi çuar drejt shfarosjes - një numër të madh kafshësh, që janë të rinovueshme. A nuk janë këto burimet që do të duhej të kishin më së paku gjasa që të na shterojnë? Ky konfuzion mund të zgjidhet duke pranuar se burimet e parinovueshme janë të palëvizshme; ato nuk shkojnë sa në një vend në tjetrin. Kështu që është e lehtë për të krijuar të drejtat e pronësisë private në burime të tilla. Njerëzit i ruajnë burimet që zotërojnë duke pasur parasysh vlerën e ardhshme të burimeve të tyre. Shumë kafshë, për shkak të natyrës së tyre endacake, janë të vështira për t'u pasur si pronë private, dhe prandaj njerëzit nuk janë të motivuar që të marrin në konsideratë vlerën e tyre të

ardhshme. Kështu që, pavarësisht rinovueshmërisë së tyre, disa lloje kafshësh janë zhdukur.

Do të ishte mjaft e vështirë të ngjallje frikë mes njerëzve në lidhje me pakësimin e burimeve të parinovueshme, nëse ata do të kuptonin fuqinë e pronës së tyre private, gjë që do t'i motivonte ata të konsideronin vlerën e ardhshme të burimeve tona. Por këtu marr në konsideratë një arsye tjetër përse njerëzit frikësohen më kot se burimet po pakësohen ose po shterohen - ajo është pamundësia për të dalluar vlerën marxhinale nga vlera totale.

Zhdukja e tokave bujqësore

Sapo kisha filluar punën time të parë si ligjërues në Universitetin e Kolorados, kur më kërkuan të merrja pjesë në një debat mbi “problemin” e zhdukjes së tokave bujqësore.

Përkundër argumenteve të mia bindëse (disa nga të pranishmit që u pajtuan me mua para fillimit të debatit mbajtën të njëjtin qëndrim edhe pas tij) se tokat bujqësore janë zvogëluar për shkak të funksionimit të duhur të forcave të tregut, shqetësimet rreth humbjes së tokës bujqësore vazhduan. Për shembull, Lester Braun (Lester Brown) nga Instituti “WorldWatch” paraqet një raport vjetor që parashikon se furnizimet ushqimore do të pakësohen me rritjen e popullsisë. Sipas tij, një pjesë e këtij problemi është për shkak të zhdukjes së tokës, që përdoret për qëllime zhvillimore.

Ndonëse është e vërtetë se më pak toka bujqësore po përdoren sot në të gjithë botën sesa në të kaluarën, kjo “humbje” e tokës bujqësore nuk përbën krizë dhe as arsye për shqetësim. Përkundrazi, ky është një lajm i mirë. Për shembull, në Poloni toka e përdorur për qëllime bujqësore ka rënë me 28% që nga fundi i viteve 1960, por prodhimi i ushqimit është rritur gati me 70%. Kur më pak tokë përdoret për qëllime bujqësore, atëherë një pjesë e mirë e saj mund të kthehet në hapësira të lira ose pyje.

Vështirë se kjo mund të dëgjohet nga proklamuesit e krizës, por tani ka më shumë tokë me pyje në Shtetet e Bashkuara sesa 80 vjet më parë.⁽¹⁾ Së dyti, tokat bujqësore janë përdorur për ndërtimin e qendrave tregtare dhe autostradave, e lagjeve periferike të banimit, e parqeve të mrekullueshme dhe të fushave të golfit, pasi konsumatorët e kanë bërë të qartë përmes çmimeve të tregut se zhvillimi është më i vlefshëm sesa ushqimi që mund të sigurohej nga përdorimi i asaj toke.

Ushqim apo golf?

Përse konsumatorët me dëshirë do të sakrifikonin ushqimin për fusha golfi, qendra tregtare dhe hapësira parkimi? A nuk është ushqimi më i vlefshëm sesa fushat e golfit apo hapësirat e parkimit? Sigurisht që po, në vlerën totale. Nëse zgjedhja bëhet ndërmjet ushqimit dhe pa lojën e golfit ose golfit, por pa ushqimin, atëherë edhe entuziasti më i flaktë i golfit do të zgjidhte ushqimin. Megjithatë zgjidhjet ekonomike nuk mund të bëhen mbi parimin “gjithçka ose asgjë”. Përkundrazi, ne marrim vendime në terma shtesë dhe vendosim nëse ia vlen të sakrifikosh pak më shumë nga diçka tjetër për të pasur pak nga një gjë tjetër.

Dhe në terma shtesë është e paqartë nëse ushqimi është më i vlefshëm se golfi apo shumë gjëra të tjera pa të cilat mund të jetohet. Kur të pasionuarit paguajnë për lojën e golfit ata janë duke komunikuar se një fushë tjetër golfi është të paktën po aq e vlefshme sa ushqimi shtesë i sakrifikuar. Në rastin e termave shtesë, golfi është sigurisht më i vlefshëm se sa do të ishte ushqimi në qoftë se miliona hektarë toke bujqësore nuk do të “humbnin” si rezultat i zhvillimit. Në vitet 1900 shumë kuaj dhe mushka u përdorën në bujqësi dhe për këtë ishte e nevojshme mbjellja e dhjetëra milionë hektarëve tokë për të ushqyer këto kafshë. Kamionët, traktorët, korrëset dhe makineritë e tjera bujqësore me lëndë djegëse i kanë zëvendësuar në mënyrë efektive këto kafshë dhe hektarët e nevojshëm për sigurimin e ushqimit të tyre. Po ashtu, tani nevojitet shumë më pak tokë për të ushqyer të njëjtin numër njerëzish sepse përmirësimet e pesticideve, ujitjes, farërave dhe parashikimit të motit mundësojnë rritjen e më shumë ushqimeve për hektar, dhe përmirësimet në korrje, paketim, ruajtje dhe transport mundësojnë që më tepër nga ajo që kultivohet të mbërrijë në tryezën e ngrënies. Nëse do të kultivonim të njëjtën tokë bujqësore si në vitet 1900, atëherë nën kushtet e përdorimit të teknologjisë moderne ne do të ishim mbytur me pjepër. Në një situatë të tillë, sa të vlefshëm do të ishin disa hektarë shtesë tokë të mbjellë me pjepër në krahasim me një fushë tjetër golfi që do të mund të ndërtohej në ata hektarë tokë?

Aktualisht, nuk kemi aq tokë bujqësore në dispozicion si në vitet 1900, sepse duke qenë se prodhimi i ushqimit rritet, vlera e tij marxhinale zvogëlohet në krahasim me vlerën e shtëpive, qendrave tregtare, fushave të golfit e kështu me radhë. Konsumatorët e komunikojnë këtë ndryshim të vlerës relative me blerjet që sjellin uljen e çmimit të ushqimeve në krahasim me çmimet për qëllime të tjera të përdorimit të tokës bujqësore. Kjo nxit zvogëlimin e tokës

bujqësore që vazhdon për aq kohë sa vlera marxhinale e tokës është më e madhe në përdorime jobujqësore, sesa në prodhime bujqësore.

Megjithatë, mos prisni që “kriza” e tokës bujqësore të zhduket. Agjencitë shtetërore që shpresojnë për buxhete më të mëdha dhe organizatat private që shpresojnë për më shumë fonde hulumtimi ose subvencione më të mëdha, janë gjithmonë të shqetësuara për të identifikuar kriza për të frikësuar publikun. Krijimi i një krize nuk do të ishte aq i lehtë nëse më shumë njerëz do të kuptonin ndryshimin në mes të vlerës totale dhe asaj marxhinale.

Pyetje përmbyllëse: Përse të drejtat e siguruarat të pronësisë nxisin progres ekonomik? Përse pronësia e përbashkët dhe mungesa e mbrojtjes së të drejtave të pronës e pengojnë progresin ekonomik?

Kthehu tek Elementi 2.2

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), fq. 10-13. ↩

"Shterimi i tokës bujqëso" nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Censura e thirrjeve për ndihmë

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Çështje për t'u menduar: Pse njerëzit kanë qëndrime kaq të ndryshme rreth rolit të qeverisë në ekonomi?

Nëse do të pyesni njerëzit nëse janë dakord me censurën e kryer nga qeveria, përgjigjja e tyre do të jetë një “jo” pothuajse unanime! Por, nëse pyesni të njëjtët persona nëse janë dakord me kontrollin e çmimeve nga qeveria, përgjigjet do të jenë të ndryshme. Pyetini nëse qeveria duhet të kontrollojë çmimet për të parandaluar “rritjen e çmimeve” pas katastrofave natyrore dhe përgjigjja do të jetë një “po” pothuajse unanime!

Fatkeqësisht këto përgjigje reflektojnë keqinformim të njerëzve mbi mënyrën se si tregjet na lejojnë të komunikojmë me njëri-tjetrin. Duke qenë se çmimet e tregut janë mjete komunikimi, atëherë është e thjeshtë të kuptojmë pse kontrollet e çmimeve nga qeveria përbëjnë një formë censure veçanërisht të dëmshme. Dëmi është më i madh në periudhat kur ndodhin katastrofa natyrore sepse viktimat janë të dëshpëruar të komunikojnë nevojën e tyre për ndihmë.

Komunikimi që bëhet i mundur nga shkëmbimet tregtare dhe çmimet që rezultojnë prej tyre krijojnë një shkallë mbresëlënëse bashkëpunimi në shoqëri. Nuk ka shembull më të mirë të përfitimeve të këtij komunikimi dhe bashkëpunimi se katastrofat natyrore. Viktimat nuk kanë nevojë vetëm për ndihmën e personave jashtë zonës së katastrofës, por edhe për bashkëpunimin me njëri-tjetrin nëse duan të rimëkëmben sa më shpejt dhe sa më mirë të jetë e mundur. Fatkeqësisht, kur katastrofat natyrore godasin, ka shumë mundësi që qeveritë të miratojnë ligje që pengojnë sinjalet e lira të çmimeve që bëjnë të mundur këtë bashkëpunim - dhe këtë e bëjnë me mbështetjen e opinionit publik.

Pas një katastrofe natyrore, çmimet për punën, lëndët e ndërtimit, gjeneratorët elektrikë dhe një mori produktesh të tjera që janë të nevojshme për rikuperimin dhe rehabilitimin në përgjithësi rriten shumë. Shpjegimi i zakonshëm për këto rritje çmimesh është se furnizuesit e

paskrupullt mund të përfitojnë në kurriz të viktimave. Në fakt furnizuesit mund të jenë duke përfituar, por jo në kurriz të viktimave. Personave që u dëmtohen shtëpitë dhe u vështirësohet jeta e përditshme janë viktimat e katastrofës natyrore, jo të atyre që i furnizojnë me mallrat dhe shërbimet e nevojshme pas saj. Në fakt çmimet e larta vijnë pasi personat e prekur nga katastrofat natyrore ua komunikojnë nevojën e tyre për ndihmë personave të tjerë që mund t'ua ofrojnë këtë ndihmë. Çmimet e larta gjithashtu bëjnë të mundur që thirrjet për ndihmë të përmbushen shpejt dhe mirë.

Dërgimi i lëndës drusore në Majami

Një shembull interesant të këtij reagimi e dëgjova kur po flisja në Ohajo në vitin 1992, jo shumë kohë pasi Uragani Endrju goditi Floridën jugore. Kisha përmendur stuhinë dhe pasojat e saj për të ilustruar rëndësinë e komunikimit të çmimeve, kur një zotëri në sallë më tregoi një histori rreth të birit, një ndërtues jashtë Klevelandit që kishte filluar të ndërtonte shtëpinë prej druri që ai dhe e shoqja kishin ëndërruar prej vitesh. Kur uragani Endrju goditi Majamin, ata kishin hedhur themelet dhe ishte duke ardhur lënda drusore. Pasi dëgjoi lajmet e katastrofës, ai vendosi që të mos e përdorë lëndën drusore vetë dhe (pavarësisht kundërshtimit të gruas) e dërgoi atë në Majami. Pse? Për shkak se lajmi që atij iu duk më bindës erdhi në formën e çmimeve të larta për lëndë druri, duke e informuar atë se kërkesa për lëndën drusore ishte më e madhe në Miami sesa në Kleveland.

A ishte sipërmarrësi nga Klevelandi një përfitues i paskrupullt? Jo dhe aq. Ai bëri shumë më tepër mirë për viktimat e Uraganit Endrju se ata që rrinin kot dhe shprehnin përbuzje për “spekulatorët e çmimeve”. E vërtetë, disa i ndihmuan viktimat e uraganit duke dërguar furnizime në Majami falas. Sigurisht, këta njerëz duhen përgëzuar. Por, ndihma e tyre ishte e pakonsiderueshme krahasuar me ndihmën që u dha nga furnitorët nga i gjithë vendi (në fakt, bota) të cilët iu përgjigjën çmimeve të larta duke sjellë shumë nga mallrat për të cilat viktimat e uraganit Endrju treguan se kishin shumë nevojë (përmes çmimeve më të larta).

Ata që shprehin përbuzje për personat që shesin produkte për viktimat e katastrofave natyrore me çmime të larta duhet të mendohem më mirë para se te kritikojnë. Kritikën e tyre (të lindura nga padituria ekonomike) dhe opinionin publik që ata nxisin shpesh sjellin si rezultat

kontrollin e çmimeve, që u mbyllin gojën viktimave që thërrasin për ndihmë. Gazeta Atlanta Journal-Constitution theksoi prillin e kaluar se Xhorxhia ka një ligj kundër “rritjes spekulative të çmimeve” që ndalon furnitorët që të kërkojnë qoftë edhe “një cent më shumë sesa kërkonin ditën përpara se të godiste katastrofa”. Çuditërisht në një nen është përmendur se ky ligj ka favorizuar ardhjen në Atlanta të sipërmarrësve të ndërtimeve dhe materialeve të ndërtimit nga shtete të ndryshme menjëherë pas goditjes së vendit nga një tornado që provokoi dëme të shumta. A mund të besojë dikush seriozisht se kjo ndihmë do të ishte ardhur në mënyrë masive nga larg nëse ligji i “rritjes spekulative të çmimeve” do të ishte zbatuar në mënyrë të përkryer apo se ndihma nuk u zvogëluar nga zbatimi i këtij ligji? (Dënimet për rritjen spekulative të çmimeve në Xhorxhia variojnë nga një deri në dhjetë vjet burg dhe gjoba prej 5000 \$.)

Makina elektrike e rrojës

Viktimat e katastrofave natyrore në tregimin “Makina elektrike e rrojës” kanë nevojë të komunikojnë edhe me njëri-tjetrin. Çmimet e tregut janë metoda e vetme praktike e komunikimit. Të gjithë në zonën e goditur vlerësojnë disponueshmërinë e produkteve, por njerëzit duan që ato produkte të shkojnë te personat që mund t’i përdorin më mirë. Kontrollat e çmimit nuk lejojnë që kjo të ndodhë pasi censurojnë komunikimin mes viktimave.

Një shoku im që jetonte në Çarlston, Karolina e Jugut, kur goditi Uragani Hugo në vitin 1989 e pa me sytë e tij dëmin që sjell kjo lloj censure. Energjia elektrike u ndërpre prej disa ditësh në zonën ku jetonte miku im dhe shumë njerëz kishin nevojë për gjeneratorë elektrikë me karburant. Fatkeqësisht, dyqani i materialeve të ndërtimit kishte vetëm dy të tillë dhe nuk ishte në gjendje të merrte më shumë për shkak të kontrolleve të çmimeve. Por kishte edhe një problem tjetër me kontrollet e çmimeve, gjë që në fakt i solli përfitime familjes së shokut tim, megjithëse u kushtoi shumë të tjerëve. Duke qenë se i ati ishte mik i ngushtë me pronarin e dyqanit në zonë, ai mori një prej gjeneratorëve elektrikë duke e paguar me çmimin e vendosur nga ligji i kontrollit të çmimit. Pronari i dyqanit nuk mund t’ia shiste gjeneratorin askujt tjetër me çmim më të lartë, prandaj pse të mos e merrte miku i tij. I ati i shokut tim ishte i kënaqur sepse mund të vazhdonte të rruhej me makinë rroje elektrike. Fatkeqësisht, dyqanet ushqimore në qytet donin me dëshpërim energji elektrike që të mos lejonin që mijëra dollarë ushqime të

prisheshin. Pa kontrollin e çmimeve, një prej këtyre dyqaneve do të kishte ofruar një çmim më të lartë për gjeneratorin, duke komunikuar në mënyrë efëcente (në emër të konsumatorëve) se kishte nevojë më urgjente për ta përdorur sesa i ati i shokut tim. Një person do të kishte mbetur pa hequr mjekrën, por qindra fqinj të tij do ta kishin bindur, përmes një çmimi më të lartë për gjeneratorin, që dëshira e tyre për ushqime të freskëta duhej të kishte përparësi. Sigurisht, pa kontrollet e çmimeve, të gjitha dyqanet dhe i ati i shokut tim (nëse do ta donte një të tillë) do të kishin siguruar me shpejtësi gjeneratorë elektrikë sepse do të kishin komunikuar me furnitorët jashtë zonës së katastrofës.

Katastrofat natyrore ofrojnë një shembull të qartë të dëmit që sjell kontrolli i çmimeve. Fatkeqësisht, qeveritë nuk kanë nevojë për katastrofa natyrore për të justifikuar prishjen e bashkëpunimit shoqëror dhe shkatërrimin e pasurisë duke përcaktuar çmimet. Qeveritë kanë një histori të gjatë kontrolli të çmimeve për një gamë të gjerë mallrash dhe shërbimesh. Dhe ata do të vazhdojnë ta bëjnë këtë derisa të kuptohet gjerësisht se këto kontrolle janë një formë censure e dëmshme.

Pyetje përmblylëse: A duhet të caktojë qeveria çmime tavan gjatë katastrofave natyrore, nëse kjo pengon fluksin e mallrave, shërbimeve dhe burimeve në zonat e shkatërruara?

Kthehu tek Elementi 2.3

"Censura e thirrjeve për ndihmë" nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Tregjet dhe liria

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Sa e përforcojnë liria e shkëmbimeve dhe pasuria njëra-tjetrën në ekonomitë e tregut?

Bashkëpunimi shoqëror që lind në ekonomitë e tregut lejon specializimin mbi të cilin varet përparimi. Ne do të ishim shumë më të varfër pa specializimin që është i mundur vetëm kur një numër i madh njerëzish mund të koordinojnë prodhimin dhe konsumin përmes shkëmbimeve tregtare. Por, edhe më e rëndësishme se pasuria materiale që realizojmë nga tregu është avantazhi i lirisë. Pa llogaridhënien dhe disiplinën që është e mundshme vetëm në ekonomitë e tregut, ne shpejt do të mbeteshim pa një pjesë të madhe të lirisë sonë.

Është e lehtë që ta marrim lirinë si të mirëqenë, veçanërisht në Shtetet e Bashkuara ku kemi gëzuar atë që njerëzit në shumë vende të tjera të botës vetëm mund ta ëndërrojnë. Liria është shumë e ngjashme me shëndetin e mirë: njerëzit nuk e vlerësojnë derisa e humbin. Ashtu siç njerëzit e shëndetshëm mund ta shkatërrojnë shëndetin e tyre duke u dhënë pas kënaqësive të çastit, ashtu edhe njerëzit e lirë mund ta shkatërrojnë lirinë duke zgjedhur avantazhe të shkurtra politike që minojnë kushtet mbi të cilat varet liria.

Gjithashtu, megjithëse pasuria është e rëndësishme, ajo vjen pas shëndetit të mirë dhe lirisë. Pasuria ka vlerë të kufizuar për ata që nuk kanë shëndet ose liri për ta gëzuar atë. Gjithashtu, shëndeti i mirë dhe liria janë elemente të rëndësishme në prodhimin e pasurisë, ku liria është absolutisht thelbësore. Të sëmuret mund të jenë produktivë, por pa lirinë, bashkëpunimi produktiv i tregut është i pamundur.

Prandaj, do të diskutoj dy çështje të veçanta, por që kanë lidhje. Së pari, bashkëpunimi produktiv i tregut varet nga liria, dhe së dyti, liria varet nga bashkëpunimi produktiv i tregut. Ekonomistët zakonisht kanë detyrën e pakëndshme që të tregojnë se nga çfarë duhet hequr dorë për shkak të pamjaftueshmërisë. Por me pasurinë dhe lirinë, nuk është nevoja të hiqet dorë nga diçka, ato përforcojnë njëra-tjetrën në ekonomitë e tregut, dhe në përgjithësi është e

pamundur që të keni njërën pa tjetrën.⁽¹⁾ Përpjekjet për të rritur pasurinë me politika që zvogëlojnë lirinë, sjellin si rezultat në mënyrë të pashmangshme zvogëlimin e të dyjave.

Tregjet kërkojnë liri

Tregjet e realizojnë magjinë e tyre duke u lejuar njerëzve të komunikojnë përfitimet që realizojnë nga përpjekjet e të tjerëve dhe kostot e përpjekjeve të tyre për përfitimin e të tjerëve. Në fund, të gjitha përfitimet dhe kostot janë subjektive, në varësi të preferencave të njerëzve dhe rrethanave të tyre, gjë që vetëm ata mund ta vlerësojnë saktë. Kjo është e qartë në rastin e përfitimeve. Kush tjetër veç personit që konsumon një mall ose përdor një shërbim, mund të gjykojë më mirë vlerën e përfitimeve të realizuara? Nëse përfitimet janë subjektive, atëherë të tilla janë edhe kostot, të cilat nuk janë asgjë më tepër se vlera e përfitimeve të humbura. Dhe duke qenë se janë subjektive, njerëzit mund t'i komunikojnë saktësisht kostot dhe përfitimet njëri-tjetrit vetëm duke pasur lirinë për të hyrë ose për të dalë në tregje të ndryshme sipas nevojës, dhe për të blerë dhe shitur me çfarëdo çmimi të rënë dakord reciprokisht. Kontrollat qeveritare të çmimeve kufizojnë liritë tona si blerës dhe shitës, dhe shkatërrojnë pasurinë duke censuruar komunikimin tonë me njëri-tjetrin.

Planifikimi qendror dështon sepse njerëzit nuk kanë lirinë të veprojnë mbi informacione lokale që vetëm ata i zotërojnë. Kur drejtimi qendror i autoriteteve politike zëvendësohet me zgjedhjet e tregut të prodhuesve dhe konsumatorëve individualë, vendimet ekonomike detyrimisht bëhen në një vakum informacioni. Një ekonomi produktive kërkon përdorimin e informacioneve që shpërndahen nëpër popullatë, dhe ky informacion nuk mund të përdoret pa liri individuale. Shkatërroni lirinë dhe do të shkatërroni edhe qarkullimet e informacionit që janë thelbi i ekonomive të tregut.

Liria kërkon tregje

Lidhja mes lirisë dhe tregjeve është e pandashme. Ashtu siç tregjet varen nga liria, edhe liria varet nga tregjet. Prona private, e cila është thelbësore për të gjitha ekonomitë e tregut, mbron lirinë individuale. Nëse shteti zotëron të gjithë auditorët dhe shtypshkronjat, sa liri do të

keni që të flisni kundër politikave qeveritare? Nëse shteti zotëron të gjitha mjetet e prodhimit, sa liri do të keni që të nisni biznesin tuaj? Filloni të eliminoni pronën private dhe të minoni tregun që varet prej saj, dhe do të filloni të eliminoni lirinë.

Por tregu gjithashtu mbron lirinë duke përcaktuar rrethanat e vetme në të cilat mund të tolerohet. Liria pa përgjegjshmëri është thjesht leje, favor dhe privilegj dhe nuk do të tolerohet për shumë kohë. Liria e vërtetë dhe e vetmja liri që mund të mbijetojë, ushtrohet në mënyra të përgjegjshme për interesat e të gjithëve. E vetmja liri që plotëson këtë kërkesë është ajo që i nënshtrohet disiplinës së tregut. Eliminoni tregjet dhe do të eliminoni përgjegjshmërinë që nevojitet që liria të mbijetojë.

Për shembull, problemet e ndotjes rezultojnë direkt nga mospasja e tregjeve në përdorimin e mjedisit si vend për mbeturina. Nëse do të ekzistonin tregje të tilla, ndotësve do t'u duhej të paguanin çmime që do të reflektonin kostot që ndotjet e tyre u sjellin të tjerëve. Ndotësit do të ishin përgjegjës ndaj të tjerëve dhe ne do të mund të toleronim lirinë që të shkarkoheshin produkte mbetjesh në mjedis. Por duke qenë se nuk kemi tregje për ndotjen, ne pranojmë kufizimet qeveritare për aktivitetet e ndotjes që do të ishin të papranueshme në shumicën e fushave të jetës sonë.

Liritë tona janë të brishta

Liritë rrallë merren të gjitha njëherësh. Ato zakonisht humbasin pak e nga pak, dhe njerëzit rrallë e dallojnë humbjen. Edhe kur liria ulet direkt, si p.sh. kur qeveritë vendosin rregulla për licencat profesionale në emër të mbrojtjes së konsumatorëve, shumë pak persona e kuptojnë dhe madje edhe nëse e kuptojnë, ata nuk i shikojnë kufizimet sikur i prekin ata. Por, siç thotë ekonomisti i shquar austriak F. A. Hajek, “Përfitimet që unë nxjerr nga liria janë ... kryesisht rezultat i përdorimit të lirisë nga të tjerët”.⁽²⁾ Për shembull, ata që vuajnë më shumë kur njerëzit humbin lirinë e tyre për t'u bërë berberë pa qenë nevoja të kalojnë provimet shtetërore rreth përbërjes kimike të flokut, nuk janë berberët aspirues, por njerëzit që kanë nevojë të presin flokët.

Gjithashtu, ka një dinamikë të fshehtë ndaj humbjes së lirisë. Kufizimet direkte gjithmonë zvogëlojnë lirinë më shumë sesa është e dukshme sepse çdo kufizim minon në

mënyrë të pashmangshme përgjegjshmërinë e tregut që e bën lirinë të mundshme.

Tomas Xheferoni kishte të drejtë kur thoshte, “Çmimi i lirisë është vigjilenca e përjetshme.” Njerëzit kanë më shumë mundësi të ushtrojnë vigjilencë për të mbrojtur lirinë e tyre kur kuptojnë lidhjen e pazgjdhshme mes saj dhe tregut.

Pyetje përmbyllëse: Si ndikojnë kufizimet tregtare dhe taksat në lirinë për të shkëmbyer? Si ndikojnë ato në krijimin e pasurisë?

Kthehu tek Elementi 2.7

1. E kam përgatitur këtë deklaratë për të shpjeguar situatën ku një vend zotëron pasuri të mëdha për shkak të burimeve natyrore dhe ka një regjim politik autokrat, që shtyp liritë e shtetasve të vet. Por edhe në këtë rast, mungesa e lirisë pengon që vendi të realizojë përfitim të plotë nga burimet e veta dhe minon produktivitetin e nevojshëm për të shtuar ose madje edhe për të ruajtur pasuritë e veta. ↩

2. Shikoni F.A. Hajek, “The Constitution of Liberty” (Chicago: University of Chicago Press, 1960), fq. 32. ↩

“Tregjet dhe liria” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Konkurrenca e Pandershme me Diellin

Është një version i përmbledhur i “Peticionit të Prodhuesve të Qirinjve” nga Frederic Bastiat

Pyetje nxitëse: Shpesh politikanët argumentojnë se importet e lira janë të këqija për ekonominë. Mendojeni këtë pikëpamje teksa lexoni këtë dokument.

“Zotërinj, ju ndodheni në rrugën e duhur. Ju refuzoni teoritë abstrakte dhe keni konsideratë të ulët për çmimet e ulëta dhe bollëkun. Kujdesi juaj kryesor është interesi i prodhuesit. Ju doni që ta mbronni nga konkurrenca e huaj dhe ta rezervoni tregun kombëtar për industrinë kombëtare.

Ne po vuajmë nga një konkurrencë e patolerueshme e një rivali të huaj, i cili ndodhet mesa duket në gjendje kaq shumë më superiore sesa ne për prodhimin e ndriçimit, saqë ai absolutisht e mbyt tregun tonë kombëtar me çmime mrekullisht të zvogëluara. Në momentin që ai shfaqet, shitjet tona zhduken, të gjithë konsumatorët vrapojnë drejt tij dhe një degë e industrisë vendore, shtrirjet e së cilës janë të panumërta, përnjëherë kalon në amulli të plotë. Ky rival, që nuk është askush tjetër veç Diellit, na ka shpallur luftë dhe ne dyshojmë se është caktuar nga Albioni i pabesë (një politikë e mirë me kalimin e kohës); sepse ai shfaq ndaj ishullit arrogant një maturi që në rastin tonë nuk e tregon ndaj nesh.

Ajo për çka ne lutemi është nëse keni mirësinë të miratoni një ligj që urdhëron mbylljen e të gjitha dritareve, çative prej xhami, dritareve të vogla, grilave të brendshme dhe të jashtme, perdeve, me një fjalë të të gjitha vrimave, hapjeve, hapësirave përmes të cilave ka hyrë drita e diellit nëpër shtëpi, në dëm të prodhimeve të merituarra me të cilat mburremi se e kemi pajisur vendin tonë, një vend që në shenjë mirënjohjeje nuk duhet të na braktisë tani në këtë luftë kaq të pabarabartë.

Zotërinj, ne kemi besim, se nuk do ta konsideroni kërkesën tonë si qesharake, apo ta refuzoni pa dëgjuar më parë të paktën arsyet që kemi për të nxitur këtë mbështetje.

Dhe, së pari, nëse mbyllni sa më shumë që të jetë e mundur rrugët e hyrjes së dritës

natyrale, dhe krijoni kërkesë për ndriçim artificial, cilët prej prodhuesve francezë nuk do të inkurajoheshin prej kësaj?

Zotërinj, ne i parashikojmë kundërshtimet tuaja, por e dimë se ju nuk mund të na kundërshtoni përveçse nëse mbështesni veprat e kota të mbështetësve të Tregtisë së Lirë. Ne ju sfidojmë të lëshoni qoftë edhe një fjalë të vetme kundër nesh që në çast nuk do t'ju kthehet pas juve dhe të gjithë politikës suaj.

Ju do të na thoni se, nëse ne përfitojmë nga mbrojtja që e kërkojmë, vendi do të humbasë prej saj, sepse konsumatori duhet ta përballojë humbjen.

Ne ju përgjigjemi:

Ju nuk keni më asnjë të drejtë të përmendni interesin e konsumatorit sepse, sa herë që interesi i tij rezulton në kundërshtim me atë të prodhuesit, ju sakrifikoni këtë të fundit. Këtë ju e keni bërë me qëllim që të inkurajoni punonjësit dhe ata që kërkojnë punë. Për të njëjtën arsye duhet ta bëni përsëri.

Ju vetë e keni shmangur këtë kundërshtim. Kur ju thuhet se konsumatori është i interesuar në importin e lirë të hekurit, qymyrit, misrit, tekstileve - ju përgjigjeni Po, por prodhuesi është i interesuar në përjashtimin e tyre. Në rregull, ashtu qoftë; nëse konsumatorët janë të interesuar në pranimin falas të dritës natyrale, prodhuesit e dritës artificiale janë po aq të interesuar që ta ndalojnë atë.

Nëse ju këmbëngulni se drita e diellit është një dhuratë falas e natyrës, dhe se refuzimi i këtyre dhuratave është të refuzohet vetë pasuria nën pretekstin e inkurajimit të mjeteve për ta përfituar atë, ne do t'ju paralajmërojmë se ju po i jepni goditjen përfundimtare vetë politikës suaj. Mos harroni se deri më sot ju gjithmonë i keni zbrapsur produktet e huaja, sepse ato i afrohen më shumë se produktet vendase karakterit të dhuratave falas.

Natyra dhe puna e njeriut bashkëpunojnë në proporcione të ndryshme (në varësi të vendeve dhe klimave) në prodhimin e mallrave. Pjesa që natyra ofron është krejtësisht falas; por është pjesa që kryhet nga puna e njeriut që krijon vlerë dhe paguhet.

Nëse një portokall Lisbonë shitet për gjysmë çmimi më lirë sesa portokalli i Parisit, ndodh sepse nxehtësia natyrale, pra falas, bën atë që nxehtësia artificiale, pra e kushtueshme, duhet ta bëjë për tjetrin.

Kur një portokall vjen te ne nga Portugalia, ne mund të arrijmë në përfundimin se

pjesërisht është krijuar falas, dhe pjesërisht me mundim; me fjalë të tjera vjen te ne me gjysmë çmimi krahasuar me ato të Parisit.

Tani, është pikërisht kjo gjysmë falas (më falni për këtë fjalë) që besojmë se duhet përjashtuar. Ju thoni, si mund të përballet forca punëtore vendase me konkurrencën e forcës punonjëse të huaj, kur e para duhet ta bëjë vetë gjithë punën, ndërsa e fundit bën vetëm gjysmën e punës, sepse dielli bën pjesën tjetër të punës. Por, nëse kjo gjysmë, duke qenë falas, ju bën që të përjashtoni konkurrencën, pse duhet t'ju lejojë kjo që të pranoni konkurrencën e të gjithës falas?

Nëse do të ishit konsistentë, ndërkohë që përjashtoni atë që është gjysmë falas si të dëmshme për industrinë, përjashtojeni të gjithën dhe me dyfishin e zellit, atë që është plotësisht falas.

Edhe diçka tjetër, kur produktet e tilla si qymyri, hekuri, misri ose tekstilet vijnë nga jashtë, dhe ne mund t'i blejmë ato me më pak punë sesa nëse do t'i prodhohim vetë, diferenca është një dhuratë falas që na jepet. Dhurata është pak a shumë e konsiderueshme sepse diferenca është pak a shumë e madhe. Ajo përbën një të katërtën, gjysmën ose tre të katërtat e vlerës së produktit, kur i huaji na kërkon vetëm tre të katërtat, gjysmën ose çerekun e çmimit që ndryshe do të duhej të paguanim. Është e përkryer dhe e plotë, kur dhuruesi (si dielli që na furnizon me ndriçim) nuk na kërkon asgjë në këmbim. Pyetja që ne ju drejtojmë zyrtarisht është kjo: A dëshironi që vendi ynë të përfitojë nga konsumi falas, apo nga avantazhet e pretenduara të prodhimit të vështirë?

Bëni zgjedhjen tuaj, por tregoni logjikë; sepse për sa kohë që përjashtoni, siç edhe bëni, qymyrin, hekurin, misrin, tekstilet e huaja ndërsa çmimi i tyre i afrohet zeros, sa jokonsistente do të ishte nëse do të pranoni dritën e diellit, çmimi i të cilit është tashmë zero gjatë gjithë ditës!”

Pyetjet përmbyllëse: A e rrisin punësimin brenda vendit kufizimet e tilla si tarifatat dhe kuotatat? A ndihmojnë kufizimet arritjen e niveleve më të larta të të ardhurave? Pse po dhe pse jo?

Kthehu tek Elementi 2.7

“Konkurrenca e pandershme me diellin” një version i përmbledhur i “Peticioni i prodhuesve të qirinjve” nga Frederic Bastiat, është e mbrojtur nga e drejta e autorit. Për më shumë informacion rreth ribotimit ose shpërndarjes, kontaktoni në webmaster@econlib.org.

“Nuk është jotja që ta japësh” nga jeta e Kolonel Dejvid Krocket (David Crockett) [Versioni i shkurtuar]

nga Eduard Elis (Edward Ellis)

Pyetje nxitëse: A është mbështetja për individët dhe familjet, që janë në situatë të vështirë, e kanalizuar më mirë përmes qeverisë apo e dhënë personalisht përmes individëve nga vetë të ardhurat e tyre?

Një ditë në Dhomën e Përfaqësuesve, u mor në shqyrtim një projektligj për të akorduar një ndihmë financiare për një vejushë të një oficeri të shquar të Forcave Detare. Shumë fjalime të bukura u mbajtën në mbështetje të këtij projektligji. Në momentin që Kryetari i Dhomës po u kërkonte përfaqësuesve ta mbështesin propozimin u ngrit Krocket që tha:

“Z. Kryetar - Unë kam po aq respekt për kujtimin e të ndjerit dhe po aq keqardhje për vuajtjet e të gjallëve, nëse ka vuajtje, ashtu sikurse secili që ndodhet në këtë Dhomë të Përfaqësuesve, por ne nuk duhet të lejojmë që respekti për të vdekurit ose keqardhja jonë për një pjesë të të gjallëve të na çojë drejt një akti të padrejtë ndaj të gjallëve. Unë nuk do të paraqes argumente për të provuar se Kongresi nuk ka asnjë pushtet të ndajë këto para si akt bamirësie. Çdokush në këtë sallë e di mirë këtë. Ne kemi të drejtën si individë të dhurojmë aq sa duam nga paratë tona për bamirësi; por si anëtarë të Kongresit ne nuk kemi asnjë të drejtë të ndajmë qoftë edhe një dollar nga paratë publike. Disa thirrje të mirartikuluara janë bërë ndaj nesh me argumentin se ky është një borxh që ia kemi të ndjerit. Z. Kryetar, i ndjeri jetoi shumë kohë pas përfundimit të luftës; ai ishte në detyrë deri në ditën e vdekjes dhe nuk kam dëgjuar kurrë që qeveria të ketë pasur pagesa të pashlyera ndaj tij.

Çdonjëri nga ne në këtë Dhomë e di se ky nuk është një borxh. Ne nuk mund të ndajmë këto para si pagesë kundrejt një borxhi pa u përfshirë në korrupsion. Ne nuk e kemi autoritetin për të alokuar këto para për bamirësi. Z. Kryetar, unë thashë më lart se ne kemi të drejtën të

japim aq sa duam nga paratë tona. Unë jam njeriu më i varfër në këtë sallë. Unë nuk mund ta votoj këtë projektligj, por jam i gatshëm të ofroj pagën e një jave për këtë dhe nëse secili anëtar i Kongresit do të veprojë njësoj, atëherë shuma do të jetë më e madhe se ajo e propozuar në projektligj”.

Më pas ai u ul. Askush nuk reagoi. Projektligji kaloi për votim dhe në vend që të votohej unanimisht, ashtu siç pritej dhe ashtu sikurse nuk kishte asnjë hije dyshim se do të ndodhte, por për shkak të atij fjalimi, shumë pak e votuan dhe sigurisht që projektligji dështoi.

Më vonë kur u pyet nga një mik përse e kishte kundërshtuar propozimin, Krocket ofroi këtë shpjegim:

“Disa vite më parë isha duke qëndruar në shkallët e Kapitolit me disa anëtarë të tjerë të Kongresit, kur na tërhoqi vëmendjen një dritë e madhe mbi Xhorxhtaun (Georgetown). Dukej qartë që ishte një zjarr i madh. U nisëm menjëherë drejt zjarrit sa më shpejtë që ishte e mundur. Përkundër gjithë asaj që mund të bëhej, shumë shtëpi u dogjën dhe shumë familje mbetën të pastrehë dhe përveç kësaj, disa prej tyre nuk shpëtuan asgjë tjetër përveç rrobave të veshura. Moti ishte shumë i ftohtë dhe kur pashë kaq shumë gra dhe fëmijë duke vuajtur, ndjeva se diçka duhej të bëhej për ta. Mëngjesin tjetër u propozua një projektligj për një fond prej 20 000 dollarësh si ndihmë për fatkeqësinë. Ne i lamë mënjanë çështjet tona dhe me nxitim e miratua fondin.”

“Verën tjetër, kur ishte koha për të menduar për zgjedhjet elektorale, vendosa të bëja një vizitë në qarkun tim. Nuk kisha kundërshtarë atje; por, duke qenë se kishte mjaft kohë deri te zgjedhjet, nuk isha i sigurt se çfarë mund të ndodhte deri atëherë. Ndërsa isha duke lëvizur me makinë një ditë në qarkun tim, ku isha më i huaj se çdokush tjetër, pashë një burrë në fushë duke lëvruar dhe duke ardhur drejt rrugës. E përllogarita ecjen time që mund të takoheshim te gardhi. Ndërsa ai u afrua, unë e përshëndeta. Ai u përgjigj me mirësjellje, edhe pse m’u duk disi një e folur e ftohtë,

fillova t’i flisja: “Epo, miku im, unë jam një nga ato qeniet fatkeqe të quajtura “kandidatë” dhe...”-

“Po, ju njoh; ju jeni Kolonel Krocket dhe ju kam parë një herë më parë dhe votova për ju herën e fundit që u zgjodhët. Besoj se tani keni dalë për të bërë fushatë, por uroj të mos çoni dëm kohën tuaj ose timen. Unë nuk do të votoj për ju këtë herë.”

“Kjo ishte si një shuplakë... iu luta që të më tregonte si qëndronte çështja”.

“Epo, Kolonel, nuk besoj se ia vlen që të humbasim kohë apo të flasim më kot për këtë. Nuk e di si mund të rregullohet; por vota juaj dimrin e kaluar tregon se ju ose nuk keni kapacitetin e duhur për të kuptuar Kushtetutën, ose doni të udhëhiqeni nga ndershmëria dhe vendosmëria. Cilido të jetë rasti, ju nuk jeni personi i duhur për të më përfaqësuar. Por ju kërkoj ndjesë që e shpreha në këtë mënyrë. Nuk kisha ndërmend të përfitoja nga privilegji që kam si votues i zonës që t’i flisja hapur një kandidati me qëllimin për ta fyer ose lënduar. Me këtë doja të thosha se njohuria juaj për Kushtetutën është shumë ndryshe nga e imja; por dua t’ju them, përveç veprimit të pasjellshëm që s’duhet ta kisha bërë, unë besoj se ju jeni njeri i ndershëm... Por unë nuk mund ta injoroj atë që ju kuptoni për Kushtetutën që është ndryshe nga ajo që kuptoj unë, sepse Kushtetuta, për të qenë e vlefshme, duhet të jetë e shenjtë dhe të respektohet me përpikëri në të gjitha dispozitat e saj. Njeriu që zotëron pushtet dhe e keqinterpreteton atë është më shumë i rrezikshëm, sesa i ndershëm.

“Unë jam dakord me të gjitha që po thoni, por duhet të ketë ndonjë gabim, sepse nuk më kujtohet të kem votuar dimrin e kaluar për ndonjë çështje kushtetuese”.

“Jo, Kolonel. Nuk ka asnjë gabim në këtë. Edhe pse jetoj këtu në pyll dhe rrallë largohem nga shtëpia, unë i lexoj gazetatat nga Uashingtoni dhe i lexoj me shumë kujdes të gjitha zhvillimet e Kongresit. Gazetat thonë se vitin e kaluar ju votuat pro një projektligji për të akorduar një fond prej 20 000 dollarësh për të prekurit nga zjarri në Xhorxhtaun. A është kjo e vërtetë?”

“Epo, miku im, më duhet ta pranoj që ishte gabim. Këtu më zure në pozitë të vështirë. Po sigurisht që askush nuk do të ankohej se një shtet i madh dhe i pasur si ky i yni, duhet të japë një shumë të parëndësishme prej 20 000 dollarësh për t’u ardhur në ndihmë grave dhe burrave, në veçanti ku Thesari është plot dhe i tejmbushur dhe unë jam i sigurt, nëse do të ishit atje, që ju do të kishit vepruar njësoj si unë”.

“Ankesa ime nuk ka të bëjë me shumën, Kolonel, por me parimin. Në radhë të parë, qeveria duhet të ketë në Thesar jo më shumë sesa është e mjaftueshme për qëllimet e saj legjitime. Por kjo nuk ka të bëjë fare me çështjen në fjalë. Pushteti për të mbledhur dhe shpërndarë para sipas dëshirës është pushteti më i rrezikshëm që mund t’i besohet njeriut, veçanërisht sipas sistemit tonë të mbledhjes së të ardhurave përmes një takse, që secili në këtë

shtet duhet ta paguajë, pavarësisht se sa i varfër është ai dhe sa më i varfër të jetë ai më shumë paguan në proporcion me të ardhurat e tij. Dhe më e keqja është se kjo e detyron atë të paguajë pa e ditur se ku është ekuilibri, sepse nuk ka asnjë njeri në Shtetet e Bashkuara që mund ta marrë me mend se sa është shuma që i paguan qeverisë.

Pra, e shikoni, që ndërsa përpiqeni të ndihmoni një tjetër, ju jeni duke marrë nga mijëra të tjerë, që janë më të pafat se ai. Nëse do të kishit të drejtën për të dhënë diçka, shuma ishte thjesht një zgjedhje e juaja dhe ju kishit po aq të drejtë që të jepnit 20 000 000 dollarë sikur të ishin 20 000 dollarë. Nëse keni të drejtën për t'i dhënë dikujt, ju keni të drejtën që t'u jepni të gjithëve; dhe meqenëse Kushtetuta nuk e përcakton bamirësinë e as shumën, ju jeni i lirë t'i jepni kujtdo dhe gjithçka sipas asaj që besoni ose pretendoni të besoni se kjo është bamirësi dhe në shumën që ju e mendoni si të përshtatshme. Ju do të kuptoni lehtësisht se nga njëra anë kjo do të hapte një derë të madhe për mashtrim, korrupsion dhe favorizim dhe në anën tjetër për grabitjen e njerëzve.

Jo, Kolonel, Kongresi nuk ka të drejtë të ndajë fonde për bamirësi. Anëtarë të caktuar mund të japin sa të duan nga paratë e tyre sipas dëshirës, por ata nuk kanë të drejtën të prekin qoftë një dollar nga paratë publike për këtë qëllim. Nëse në këtë qark do të ishin djegur dyfishi i shtëpive sa në Xhorxhtaun, as ju dhe as ndonjë anëtar tjetër i Kongresit nuk do të kishte menduar për të ndarë qoftë edhe një dollar si ndihmë për ne. Kongresi ka afërsisht dyqind e dyzet anëtarë. Nëse ata do ta kishin treguar keqardhje për të prekurit duke kontribuar secili prej tyre pagën e një jave, shuma e mbledhur do të ishte mbi 13 000 dollarë. Ka shumë të pasur në Uashington dhe zonat përreth që mund të jepnin 20 000 dollarë pa e privuar veten e tyre qoftë edhe nga luksi i jetës. Anëtarët e kongresit zgjedhin të mos ofrojnë paratë e tyre, të cilat, nëse raportet thonë të vërtetën, disa prej tyre i shpenzojnë jo në mënyrë të arsyeshme dhe njerëzit rreth Uashingtonit, pa asnjë dyshim ju kanë përgëzuar që i keni çliruar ata nga nevoja për të ofruar, duke dhënë atë që nuk ishte e juaja. Njerëzit i kanë deleguar Kongresit, përmes Kushtetutës, pushtetin për të bërë gjëra të caktuara. Për të bërë këto, ai është i autorizuar të mbledhë dhe ndajë para dhe asgjë tjetër. Çdo gjë përtej kësaj është uzurpim dhe shkelje e Kushtetutës”.

“Pra, siç e shikoni Kolonel, ju keni shkelur Kushtetutën në atë që unë e quaj pikë jetike. Ky është një precedent i rrezikshëm për vendin, sepse një herë që Kongresi fillon të shtrijë

pushtetin e vet përtej kufijve të Kushtetutës, atëherë nuk ka më kufij dhe as siguri për njerëzit.

Nuk kam asnjë dyshim që keni vepruar me ndershmëri, por kjo nuk e lehtëson situatën, vetëm nëse jeni personalisht i shqetësuar dhe siç mund ta kuptoni nuk mund të votoj për ju”. Po ju them se u ndjeva i shqetësuar. Mendova nëse duhej të kisha kundërshtar, sepse ky njeri mund të vazhdonte të fliste duke i nxitur edhe të tjerët dhe në këtë qark unë do të isha si një pre e lehtë. Nuk mund t’i jepja një përgjigje dhe fakti qëndron se, unë isha kaq i bindur se ai kishte të drejtë sa as nuk doja të reagoja. Por më duhej ta pranoja dhe kështu i thashë:

“Epo, miku im, keni plotësisht të drejtë kur thatë se unë nuk kisha njohurinë e duhur për të kuptuar Kushtetutën. Unë synoj të udhëhiqem prej saj dhe mendova se e kisha studiuar plotësisht atë. Në Kongres kam dëgjuar shumë fjalime rreth pushteteve të Kongresit, por ajo që keni thënë ju këtu në parmendën tuaj është me vend dhe e arsyeshme më shumë se të gjitha fjalimet e bukura që kam dëgjuar ndonjëherë. Nëse do të kisha vepruar sipas pikëpamjes suaj, atëherë do ta kisha futur kokën në zjarr para se të kisha dhënë atë votë; dhe nëse do të më falni dhe të votoni për mua përsëri, nëse do të votoj ndonjëherë për një ligj tjetër antikushtetues, atëherë uroj të më vrasin”.

“Ai u përgjigj me të qeshur: “Po, Kolonel, ju u betuat një herë më parë për këtë, por do t’ju besoj përsëri, por me një kusht. Ju po thoni se jeni i bindur se vota juaj ishte e gabuar. Duke qenë se e pranoni këtë, kjo do të sjellë më shumë dobi, sesa t’ju ndëshkonim për këtë. Nëse, ndërsa vizitoni qarkun, ju do t’u tregoni njerëzve për këtë votë dhe pranoni se ishte gabim, unë jo vetëm që do të votoj për ju, por do të bëj të pamundurën për ta penguar opozitën dhe mbase mund të ushtroj disa ndikimin tim në atë mënyrë”.

“Nëse nuk e bëj”, iu përgjigja unë, “Uroj të qëllohem me plumb dhe për t’ju bindur se e them me të vërtetë do të kthehem përsëri pas një jave ose dhjetë ditësh dhe nëse ju do t’i grumbulloni njerëzit, unë do t’ju drejtohem atyre me një fjalim. Përgatitni një barbekju dhe unë do t’i mbuloj shpenzimet për këtë”.

“Jo, Kolonel, ne nuk jemi të pasur në këtë zonë, por kemi mjaftueshëm për të siguruar një barbekju, madje edhe për ata që nuk kanë fare. Mbjellja e kulturave do të përfundojë pas disa ditësh dhe më pas mund të lemë një ditë për barbekju. Sot është e enjte. Do të shikoj nëse mund të mblidhemi të shtunën e javës tjetër. Ejani të premtën në shtëpinë time dhe do të shkojmë së bashku dhe ju premtoj se do të shikoni një grup njerëzish shumë të respektuar që

mund t'i drejtoheni.

Por edhe një gjë tjetër, para se t'ju them "mirupafshim". Më duhet të di si e keni emrin". "Unë quhem Bënc (Bunce)". "Jo Horatio Bunce?" "Po".

"Epo, Z. Bunce, nuk ju kam parë kurrë më parë, edhe pse ju thoni se më keni parë mua, por unë ju njoh mjaft mirë." Jam i gëzuar që ju takova dhe shumë krenar që mund t'ju kem si mikun tim".

Është një nga momentet më me fat të jetës sime që ju takova". Ai nuk përzihej shumë me publikun, por ishte gjerësisht i njohur për inteligjencën e jashtëzakonshme dhe integritetin e tij të pakorruptueshëm dhe për zemrën e mbushur dhe të tejmbushur me mirësi dhe dashamirësi, që dukeshin jo vetëm me fjalë, por edhe me vepra. Ai ishte orakulli i gjithë kombit përreth tij dhe fama e tij ishte përhapur përtej rrethit të tij të ngushtë. Edhe pse nuk e kisha takuar kurrë më parë, por kisha dëgjuar shumë për të dhe nëse nuk do të ishte për këtë takim gjasat do të ishin që opozita aty të ishte e fortë, madje edhe të humbisja. Një gjë është e sigurt, askush nuk mund t'ia dilte mbanë në atë qark me një votë të tillë.

"Në kohën e caktuar shkova në shtëpinë e tij, dhe u tregova të gjithë atyre që takova për bashkëbisedimin tonë dhe çdo personi me të cilin qëndrova deri në orët e vona dhe zbulova se kjo zgjoi interes te njerëzit dhe një vetëbesim më të fortë në mua që nuk e kisha parë kurrë më parë.

"Ndonëse isha shumë i lodhur kur mbërrita në shtëpinë e tij dhe si normalisht duhej të kisha fjetur herët, qëndrova zgjuar me të deri në mesnatë duke folur për parime dhe çështje të qeverisë dhe u informova më shumë dhe me të vërtetë për këto, sesa kisha kuptuar më parë në gjithë jetën time.

"Mëngjesin tjetër shkuam te vendi ku na prisnin për barbekju dhe për befasinë time gjeta atje gati njëmijë njerëz. Takova shumë njerëz të mirë që nuk i kisha njohur më parë dhe ata dhe miku im më prezantuan me të gjithë derisa u njoha të paktën nga të gjithë.

"Në kohën e duhur ata u njoftuan se do të mbaja një fjalim. Ata u grumbulluan në platformën që ishte ngritur. Unë e nisa fjalimin time duke thënë:

"Të nderuar bashkëqytetarë, sot paraqitem para jush si një njeri i ri. Sytë e mi janë hapur së fundmi për të parë të vërtetën, që ishte deri tani e fshehur nga sytë e mi për shkak të injorancës ose paragjykitimit, ose të dyjave. Unë ndihem se sot mund t'ju ofroj mundësinë për

t'ju dhënë më shumë shërbime të vlefshme sesa kam dhënë ndonjëherë. Unë jam këtu sot më shumë me qëllimin për të pranuar gabimin tim, sesa për të kërkuar votën tuaj. Dhe këtë e pranoj personalisht, por gjithashtu edhe përpara jush. Nëse do të votoni për mua apo jo, kjo është plotësisht në gjykimin tuaj”.

“Më pas vazhdova t’u flisja për zjarrin dhe votën time për alokimin e fondit dhe se e pranova që isha në gabim. Dhe në fund e mbylla me këto fjalë:

“Dhe tani bashkëqytetarë, unë vetëm mund t’ju them se shumë nga fjalimi që ju keni dëgjuar me kaq interes ishte thjesht përsëritje e argumenteve përmes së cilave fqinji juaj Z. Bunce, më bindi për gabimin tim.

“Është fjalimi më i mirë që kam mbajtur ndonjëherë në jetën time, por merita për këtë i shkon atij. Dhe tani shpresoj që ai të jetë i kënaqur me të konvertuarin e tij dhe të ngjitet këtu dhe ta pohojë këtë”.

“Ai u ngjit në platformë dhe tha:

“Bashkëqytetarë - Është kënaqësia ime të pajtohem me kërkesën e Kolonel Krocket. Unë gjithmonë e kam konsideruar atë një njeri krejtësisht të ndershëm dhe jam i kënaqur që ai do të përmbushë me besnikëri gjithçka që ju ka premtuar sot”.

Ai e la platformën dhe nga turma u dëgjua një thirrje e fortë për Dejvi Krocket (Davy Crockett), duke qenë se emri i tij nuk u përmend më parë.

“Unë nuk jam shumë i prirur të lëshoj lot, por në atë moment sikur m’u mor fryma dhe ndjeva se lotët më rrodhën nëpër faqe. Dhe tani ju them se kujtimi i atyre fjalëve të shprehura nga një njeri i tillë dhe britmat e ndershme dhe të përzemërta që ata lëshuan, kanë më shumë vlerë për mua, sesa të gjitha nderimet që kam marrë dhe i gjithë reputacioni që kisha krijuar, apo nëse do të kem, si anëtar i Kongresit.

“Tani, zotëri”, e mbylli Krocket, “ju e dini pse e mbajta atë fjalim dje.

“Tani kam edhe diçka tjetër që dua të kem vëmendjen tuaj. Besoj e mbani mend që propozova që të jap rrogën e një jave. Në atë Dhomë ka shumë njerëz të pasur - njerëz që nuk e kanë aspak problem të shpenzojnë rrogën e një jave, apo të një viti, për një darkë apo festë vere kur mendojnë se do të arrijnë diçka përmes saj. Disa prej këtyre burrave mbajtën fjalime të bukura për detyrimin dhe mirënjohjen e thellë që kombi ka ndaj të ndjerit - një borxh që nuk mund të shlyhej me para - dhe parëndësia dhe pavlefshmëria e parave, veçanërisht kaq të

parëndësishme sa shuma prej 10 000 dollarësh përkundrejt nderit të kombit.

Megjithatë, asnjë prej tyre nuk iu përgjigj propozimit tim. Paraja për ta nuk vlen aspak, kur ajo sigurohet nga populli. Por është një gjë e madhe që shumica prej tyre po përpiqet dhe shumë prej tyre sakrifikojnë nderin, integritetin dhe drejtësinë për ta siguruar atë.

Mbajtësit e posteve politike nuk janë gjë tjetër veçse reflektim i udhëheqjes dominuese - të mirë apo të keqe - ndërmjet elektoratit.

Horatio Bunce është një shembull i jashtëzakonshëm i qytetarit të përgjegjshëm. Nëse do të kishim shumë të tillë, ne do të shikonim shumë fytyra të reja në poste publike; ose, si në rastin e Dejvi Krokot (Davy Crockett), një Krokot të ri.

Qofshin këto fytyra të reja apo Krokotë të rinj, secili prej nesh duhet ta gjejë "Horation" e tij te vetja!

Mendime përmbyllëse. Çfarë mendoni rreth komenteve të Leonard E. Rid (Leonard E. Read) në këtë tregim?

Mbajtësit e posteve politike nuk janë gjë tjetër veçse reflektim i udhëheqjes dominuese - të mirë apo të keqe - ndërmjet elektoratit.

Horatio Bunce është një shembull i jashtëzakonshëm i qytetarit të përgjegjshëm. Nëse do të kishim shumë të tillë, ne do të shikonim shumë fytyra të reja në poste publike; ose, si në rastin e Dejvi Krokot, një Krokot të ri.

Qofshin këta fytyra të reja apo Krokotë të rinj, secili prej nesh duhet ta gjejë "Horation" e tij te vetja!

Kthehu tek Elementi 3.1

"Nuk është e jotja për ta dhuruar nga jeta e Kolonel David Crockett" nga Edward S. Ellis është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Politikat dhe tregtia e jashtme

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Përse qeveritë vendosin taksa dhe kufizojnë tregtinë?

Argumentet për tregti të lirë janë të shumta, si nga aspekti teorik ashtu edhe empirik, kur dikush aplikon konceptet e kostos oportune dhe përparësive krahasuese. Edhe nëse qytetarët e një shteti kanë një avantazh absolut në prodhimin e gjithçkaje, ata përsëri përfitojnë nga tregtia e jashtme, sepse ata nuk mund të kenë përparësi krahasuese në prodhimin e gjithçkaje.

Fakte të shumta empirike i mbështesin argumentet teorike në favor të tregtisë së lirë. Sa më shumë që shtetet e lejojnë tregtinë ndërkombëtare për t'i drejtuar përpjekjet e tyre prodhuese krahas përparësive të tyre krahasuese, aq më shumë zhvillohen në krahasim me ato shtete që e kufizojnë tregtinë. Pavarësisht kësaj prove, pothuajse asnjë vend nuk e ka zbatuar politikën e tregtisë së lirë. Me pritshmëri të rralla dhe zakonisht jetëshkurtra, qeveritë e ulin produktivitetin ekonomik dhe prosperitetin e qytetarëve të tyre qoftë përmes taksave ose duke vendosur kuota mbi importet. Pse? Qëllimi i kësaj eseje është t'i japë përgjigje kësaj pyetjeje.

Bashkëpunimi kundrejt Konfiskimit

Duke pasur parasysh avantazhet e tregtisë së lirë, asnjë qeveri nuk do të paraqiste pengesa ndaj importeve nëse procesi politik do të lejonte të njëjtën shkallë bashkëpunimi shoqëror sikurse procesi tregtar. Kur kufizimet tregtare eliminohen, konsumatorët fitojnë, por disa punëtorë dhe investitorë humbasin, kryesisht përkohësisht, por disa të tjerë përgjithmonë. Madje edhe ata që do të humbnin përgjithmonë nga eliminimi i mbrojtjes tregtare të industrisë së tyre, do të ishin akoma më mirë financiarisht në një ekonomi me tregti plotësisht të lirë, sesa në atë ekonomi ku të gjitha industritë vendase do të ishin të mbrojtura. Edhe pse individët mund të përfitojnë nga mbrojtja e industrisë së tyre, ata do të humbnin shumë më tepër si

konsumatorë nga mbrojtjet e të tjerëve.

Ata që janë në atë industri dhe i nënshtrohen konkurrencës së huaj intensive, do të duan që qeveria t'i mbrojë nëse nuk duhet të marrin në konsideratë kostot që u imponon të tjerëve. Por proteksionizmi nuk do të ndodhte nëse një industri do të duhej të paguante këto kosto, sepse barra për konsumatorët është gjithnjë më e madhe sesa përfitimet për industrinë e mbrojtur.

Për fat të keq, kur njerëzit marrin përfitime nga qeveria, ata nuk duhet të paguajnë çmimet që pasqyrojnë kostot e tyre, ashtu siç bëjnë me përfitimet nga tregu. Bashkëpunimi i tregut buron nga aftësia e tregut për të mbledhur, grumbulluar dhe komunikuar kostot që janë gjerësisht të shpërndara tek shumë njerëz, në mënyrë që të merren në konsideratë nga ata që janë përgjegjës për to. Për dallim të madh, kur kostot nga përfitimet e ofruara në mënyrë politike janë të shpërndara te shumë njerëz, ato kosto zakonisht shpërfillen. Pra, qeveria zakonisht shndërrohet në mjet me të cilin njerëzit mund të përfitojnë avantazh individual nëpërmjet konfiskimit, e jo nëpërmjet bashkëpunimit.

Dobësia e të shumtëve

Një kufizim tregtar i përqendron përfitimet te disa në industrinë e mbrojtura me kosto që janë të shpërndara në shumica të papërfillshme në të gjithë publikun konsumator. Me koston e një kufizimi tregtar të shpërndarë në miliona konsumatorë, pak, nëse ndonjë, do të jenë të vetëdijshëm rreth asaj shume fare të vogël shtesë që janë duke paguar për produktin e mbrojtur. Në fund të fundit, konsumatorët blejnë me qindra produkte të ndryshme dhe një rritje e vogël e çmimit të një produkti zakonisht ka pak ndikim në mirëqenien e secilit prej tyre. Edhe nëse një konsumator është në dijeni të koston shtesë, ajo rrallë do të dijë që kjo është shkaktuar për shkak të një kufizimi tregtar. Dhe nëse rastësisht ajo e di arsyen për koston shtesë, ajo nuk ka motivimin e duhur për të reaguar politikisht. Edhe nëse ajo mund të eliminojë kufizimin tregtar, përpjekja mund të ketë kosto të njëjtë ose më shumë sesa vet kufizimi. Përderisa përfitimi total nga eliminimi i kufizimit është shumë i madh, pjesa më e madhe e tij do të shkonte tek konsumatorët e tjerë pavarësisht se a do të ndërmerren veprime politike apo jo. Por reagimi i saj politik ka të ngjarë të mos sjellë ndonjë ndryshim nëse ajo vepron vetëm.

Sigurisht, nëse një përqindje e madhe e konsumatorëve veprojnë në unitet, ata me siguri do të kenë një ndikim vendimtar politik. Por për shkak se numri i konsumatorëve është kaq i madh, duke qenë se ata kanë shumë pak për të humbur ose fituar, është pothuajse e pamundur t'i organizosh ata të ndërmarrin veprime politike. Siç ndodh shpesh, sa më i madh të jetë numri i njerëzve të dëmtuar nga një politikë, aq më i dobët është ndikimi i tyre politik.

Pushteti i të paktëve

Në anën tjetër, për shkak se vetëm disa përfitojnë nga një kufizim tregtar, ata do të jenë efektivë në mbështetjen e këtij kufizimi. Përfitimi për secilin prej tyre do të jetë i rëndësishëm, dhe secili do të jetë i vetëdijshëm edhe për fitimin e tij edhe për burimin e atij fitimi. Gjithashtu, për shkak të numrit të vogël të përfituesve, organizmi i tyre për të ndërmarrë veprime politike do të jetë relativisht i lehtë. Në të vërtetë, ata në përgjithësi do të organizohen tashmë përmes industrisë dhe shoqatave profesionale. Pra, kur merret në konsideratë një kufizim tregtar, politikanët do të dëgjojnë shumë nga ata që janë në favor të kufizimit dhe pak ose aspak nga ata që janë dëmtuar prej tij. Rezultati do të anojë ndaj ofrimit të përfitimeve të përqendruara te disa dhe shpërfillja e kostove më të larta, por të shpërndara. Prandaj, ndodh shpesh që sa më i vogël të jetë numri i njerëzve që përfitojnë nga një politikë, aq më i fuqishëm ndikimi i tyre politik në favor të tij.

Me grupe të vogla dhe të organizuara që janë në gjendje të përfitojnë në kosto të publikut nëpërmjet kufizimeve tregtare (dhe shumë politikave të tjera me interesa të ngushta), i vogël është bashkëpunimi social që arrihet përmes procesit politik. Për këtë arsye, qeveria është një kërcënim i vazhdueshëm ndaj bashkëpunimit social që vjen nga veprimtaria e tregut të lirë.

Konsiderimi i disa kostove

Kostot e kufizimeve tregtare janë më të vështira për t'u identifikuar, sesa tregohen më lart. Merrni në konsideratë kufizimet mbi importet e çelikut. Pak janë ata që blejnë çelik drejtpërdrejt. Përkundrazi, shumica paguajnë për të në mënyrë indirekte kur blejnë produkte të

bëra prej çeliku. Gjithashtu, kur për shkak të një kufizimi importesh çmimet e çelikut rriten, mundësitë e punësimit zvogëlohen në industritë që varen nga çeliku si lëndë e parë. Ata që nuk përfitojnë vendet e punës për shkak të kufizimit tregtar rrallëherë do të mund ta dinë arsyen. Është vlerësuar se kufizimi i importeve të çelikut në 15 për qind të tregut amerikan do t'u kushtonte konsumatorëve amerikanë 189 000 dollarë në vit për çdo vend pune të siguruar në sektorin e çelikut, dhe se për çdo vend pune të siguruar në këtë sektor mbi 3,5 vende pune në SHBA do të shkatërroheshin për shkak të çmimeve më të larta të çelikut.⁽¹⁾

Pyetje përmbledhëse: Cilat mundësojnë më shumë bashkëpunimin social? Tregjet apo veprimet qeveritare? A ndikon shkalla e bashkëpunimit social në progresin ekonomik dhe në standardet e jetesës së njerëzve? Jepni përgjigjen tuaj.

Kthehu tek Elementi 3.4

1. Shikoni Arthur Denzau, "American Steel: Responding to Foreign Competition," Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., Shkurt 1985. ↩

"Politikat dhe tregtia e jashtme" nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License"

Prodhimi kundrejt ruajtjes së energjisë

Nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje për mendim: A mund të përcaktojnë qeveritë sasinë e përshtatshme dhe efçente të prodhimit dhe ruajtjes së energjisë? Shpjegoni.

Një nga idetë më të rëndësishme në ekonomiks u prezantua nga F. A. Hajek (F. A. Hayek) në një artikull të famshëm me titull “The Use of Knowledge in Society” (*American Economic Review*, shtator 1945). Perceptimi i Hajek ishte i thjeshtë, por i fuqishëm: informacioni i nevojshëm për të bërë zgjedhje të arsyeshme ekonomike është shumë i shpërndarë dhe i vështirë që të artikulohet apo ndonjëherë edhe që të zotërohet nga gjithkush ose nga ndonjë grup ekspertësh. Hajek theksoi në artikullin e tij se vetëm përmes çmimeve të tregut njerëzit mund të informohen mjaftueshëm për t’i drejtuar burimet drejt përdorimit të tyre më të vlefshëm. Provoni të eliminoni çmimet e tregut ose t’i shtrembëroni ato sipas çmimeve tavan ose dysheme të vendosura në mënyrë politike, dhe ju sistematikisht do të shkatërroni informacionin që njerëzit kanë nevojë për të shmangur shpërdorimin e burimeve.

Për fat të keq, shumica e njerëzve duket e imunizuar nga argumenti i Hajek. Ky imunitet është veçanërisht i fortë ndërmjet politikanëve dhe gazetarëve. Mendimi mbizotërues duket të jetë si në rastin kur lind një problem ekonomik, zgjidhja qëndron në paditurinë.

Shembull më i fundit i kësaj pikëpamje ka të bëjë me debatin “prodhimi kundrejt ruajtjes” mbi politikën e energjisë. Është e pranuar gjerësisht se vendimi mbi përdorimin e duhur të prodhimit dhe ruajtjes është bërë më së miri nga Kongresi pasi ka vendosur tavane të çmimeve “të tregut” mbi çmimet e rëndësishme të energjisë. Konsideroni një koment editorial nga *Business Week*: më 28 maj 2001: “Askush, përveç një grushti eko-ekstremistësh, nuk beson se ruajtja është përgjigjja e vetme e krizës energjitike. Por disa mendojnë se as ruajtja nuk luan ndonjë rol. I takon Kongresit të negociojë një ekuilibër në javët në vazhdim” (Vëmendje e shtuar. Më duhet të theksoj se kontrolli i çmimeve nuk u rekomandua në këtë editorial.)

Nëse politikanët mund t'i rezistonin nxitjes për të kontrolluar çmimet e energjisë, nuk do të kishte nevojë që ata të shqetësoheshin për “negocimin e një ekuilibri” ndërmjet prodhimit dhe ruajtjes të energjisë. Por, duke iu nënshtruar dëshirës për të kontrolluar këto çmime, as politikanët e askush tjetër nuk mund të kenë idenë më të vogël mbi sasinë e përshtatshme të prodhimit dhe ruajtjes.

Sa herë që shqetësohemi për disponueshmërinë e energjisë, një debat shpërthen rreth ruajtjes apo prodhimit të energjisë. Kjo ndodhi në vitet 1970 dhe në fillim të viteve '80, në përgjigje të kufizimeve të eksportit të OPEC-ut dhe më pas në fillim të këtij viti, në përgjigje të shkurtimeve më pak drastike të OPEC-ut së bashku me mungesat e energjisë elektrike të nxitura në Kaliforni. Njëra palë argumenton se ne duhet të përdorim makina më të vogla dhe më shumë transportin publik, të blejmë më shumë pajisje efçente ndaj energjisë, izolim sa më të mirë të shtëpive dhe zyrave tona dhe të mbajmë ato më të ngrohta në verë dhe të freskëta gjatë dimrit; lista është e gjatë. Ana tjetër argumenton se ne nuk mund t'ia mohojmë vetes begatinë, kështu që duhet të prodhojmë më shumë energji duke nxjerrë më shumë naftë, qymyr, duke ndërtuar më shumë impiante për gjenerimin e energjisë dhe duke vënë në funksion më shumë impiante bërthamore.

Sigurisht, në të dyja anët e debatit, njerëzit e arsyeshëm e pranojnë faktin se një kombinim i ruajtjes dhe prodhimit është i nevojshëm. Por të gjithë insistojnë se rekomandimet e politikave të tyre do të sjellin kombinimin e duhur, ose që rekomandimet e palës tjetër do të sjellin kombinimin e gabuar.

Cila palë ka të drejtë? Cili është kombinimi më i mirë i prodhimit dhe ruajtjes? Përgjigjja është se askush nuk e di. Askush. Asnjë individ ose grup ekspertësh në Uashington D.C. apo kudo tjetër, nuk ka asnjë ide sa shumë energji duhet të prodhojmë ose të ruajmë.

Por ne mund ta gjejmë

Informacioni i nevojshëm për përcaktimin e ekuilibrit më të mirë ndërmjet ruajtjes dhe prodhimit ekziston, pjesërisht në formën e njohurive të ekspertëve mbi hollësitë teknike të rikuperimit të burimeve të energjisë, duke i konvertuar këto burime në energji të shfrytëzueshme dhe duke ia transportuar atë përdoruesve. Ky informacion është në dispozicion

të dhjetëra e mijërave njerëzve në mbarë botën, disa prej të cilëve kontaktojnë drejtpërdrejt me njëri-tjetrin. Megjithatë, në njëfarë mënyre, nëse vendimet për energjinë duhet të jenë delikate, i gjithi duhet të mblidhet, duke i dhënë peshën e duhur dhe t'u komunikohet atyre që mund ta përdorin atë më së miri.

Informacioni po aq i rëndësishëm nuk ka të bëjë aspak me njohuritë e ekspertëve dhe është edhe më i shpërndarë: informacioni që miliona njerëz kanë rreth rrethanave dhe preferencave të tyre dhe shkëmbimeve që janë të gatshëm për të bërë. Disa mund të udhëtojnë lehtësisht me autobus për në punë, ndërsa disa të tjerë jetojnë ose punojnë në zona që e bëjnë udhëtimin me autobus tepër të vështirë. Për disa nuk do të ishte problem që të përdornin makina të vogla, ndërsa për të tjerë me familje të mëdha dhe nevoja të veçanta kjo do të ishte e vështirë. Disa do të vuanin mungesën e rehatisë për shkak të temperaturave të ndryshme në ambiente të brendshme, ndërsa ata me shqetësime të caktuara shëndetësore do të kishin më shumë probleme, sesa thjesht mungesë rehatie. Disa njerëz kanë thjesht frikë nga errësira dhe janë të gatshëm të bëjnë çdo gjë tjetër për ta mbajtur dritën natën nderur. Ky informacion jo vetëm që është i fragmentuar dhe i shpërndarë më shumë sesa informacioni i ekspertit, por është edhe jashtëzakonisht subjektiv dhe i pamundur të artikulohet saktësisht, ose aspak. Ky informacion mund të duket mjaft i zakonshëm, por është po aq thelbësor për zgjedhjet e përshtatshme të energjisë, siç është njohuria shkencore e ekspertëve.

Për fat të mirë nuk është nevoja të mblidhet gjithë ky informacion në një vend që mund të përpunohet përmes një kompjuteri për të përcaktuar sasinë e duhur të ruajtjes dhe të prodhimit - edhe nëse i gjithë informacioni do të grumbullohej, asnjë kompjuter nuk do të ishte në gjendje ta përpunonte të tërën - por edhe nëse do të ishte e mundur, në momentin e përfundimit të përpunimit, informacioni do të ketë ndryshuar. E vetmja mënyrë që informacioni i nevojshëm për të marrë vendime delikate për energjinë mund të komunikohet nga ata që e kanë atë tek ata që janë në pozitë më të mirë për t'u përgjigjur në mënyrë të përshtatshme dhe komunikuar në një mënyrë që motivon përgjigje të duhura, është nëpërmjet çmimeve të tregut - duke supozuar se këto çmime nuk janë shtrembëruar nga tavanet maksimale të vendosura në mënyrë politike.

Çmimet e tregut u mundësojnë konsumatorëve të informojnë prodhuesit dhe njëri-tjetrin, se sa i vlerësojnë përdorimet e ndryshme të energjisë dhe u mundësojnë prodhuesve të

informojnë konsumatorët se sa është kostoja e sigurimit të llojeve të ndryshme të energjisë. Si përgjigje, konsumatorët do ta përdorin më pak energjinë në mënyra që minimizojnë shqetësimet e tyre kur ky shqetësim është më pak se vlera e energjisë së kursyer. Dhe prodhuesit do të zgjerojnë më tej prodhimin e burimeve energjetike që sigurojnë vlerën më të madhe për konsumatorët për koston e kërkuar dhe do t'i zgjerojnë ato burime për sa kohë që konsumatorët e vlerësojnë energjinë shtesë më shumë se vlerën e kërkuar për ta prodhuar atë. Rezultati është një kombinim i ruajtjes dhe prodhimit që më së miri harmonizon interesat e të gjithë neve.

Komunikimi i çmimeve nuk funksionon në mënyrë të përkryer dhe madje edhe pa çmimet tavan mund të argumentohet se tregjet nuk garantojnë saktësisht sasinë e duhur të ruajtjes dhe prodhimit të energjisë. Por vendimet për energjinë, të bëra në përgjigje të informacionit të ofruar nga çmimet e tregut, janë shumë më të mira se ato që do të merren nga politikanët dhe burokratët në vakumin informativ që ata krijojnë duke imponuar çmime tavan.

Pyetja përmbyllëse: Krahasoni efikasitetin e vendimeve për energjinë të marra nga individë në përgjigje të sinjaleve të çmimeve me efikasitetin e vendimeve të marra nga zyrtarët qeveritarë në përgjigje të konsideratave politike.

Kthehu tek Elementi 3.7

"Prodhimi kundrejt ruajtjes së energjisë" nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Bashkëpunimi social dhe tregu

nga Duajt Li (Dwight Lee)

Pyetje nxitëse: Ndërsa lexoni këtë përzgjedhje, mendoni rreth sa vijon: a e nxisin bashkëpunimin social tregjet e lira dhe të hapura?

Njohuritë kryesore të ekonomisë vijnë nga shpjegimi se si individët që ndjekin interesat e tyre bëjnë zgjedhje që u japin mundësinë më të mirë të tjerëve të ndjekin edhe ata interesat e tyre. Ky bashkëpunim social nuk është i pashmangshëm. Ai kërkon rregulla që i motivojnë njerëzit të marrin në konsideratë shqetësimet e të tjerëve. Rregullat që kryejnë një arritje kaq të mahnitshme përcaktojnë ekonominë e tregut të lirë.⁽¹⁾

Ekonomitë e tregut të lirë ndryshojnë në veçantitë e tyre sipas dallimeve kulturore. Por, rregullat themelore mund të deklarohen në terma të pronës private. Prona zotërohet privatisht dhe pronarët privatë kanë të drejtën, brenda limiteve të gjera, ta përdorin pronën e tyre si të dëshirojnë; të drejtat mbi pronën janë të transferueshme sipas kushteve të rëna dakord në mënyrë reciproke. Përpara se të shqyrtojmë se si këto rregulla motivojnë bashkëpunimin social, le të shohim sa mbresëlënëse është kjo arritje.⁽²⁾

Duket e pamundur

Bashkëpunimi i plotë social do të kërkonte që çdo person të kishte informacion rreth preferencave të secilit që preket nga vendimet e tij dhe rreth kushteve që ndryshojnë vazhdimisht dhe ndikojnë në pamjaftueshmërinë e burimeve. Për shembull, të gjithë që mendojnë të përdorin produkte pambuku duhet të informohen nëse moda në Brazil rrit preferencat e adoleshentëve për veshje xhinsi, ose nëse furnizimi me pambukun që nevojitet për të prodhuar xhinse është zvogëluar nga moti i keq në Misisipi, ose nëse provat e reja sugjerojnë se puna në fushat e pambukut mund të shkaktojë probleme me rrugët e frymëmarrjes. Njerëzit duhet të dinë tekstualisht miliona gjëra që ndikojnë në konsumin dhe

prodhimin e mijëra produkteve për të ditur mjaftueshëm që t'i përshtatin vendimet e tyre në mënyra reciprokisht të përshtatshme. Dikush mund të dorëzohet në këtë pikë dhe ta konsiderojë këtë kërkesë si të pamundur të plotësohet.

Transmetimi i informacionit është vetëm një pjesë e problemit. Edhe nëse komunikohet, njerëzit duhet ende që të motivohen për të vepruar sipas tij në mënyrën e duhur, për të reaguar sikur të ishin të shqetësuar për mirëqenien e të gjithë të tjerëve si për veten e tyre.

Por përpara se të arrijmë në konkluzionin se bashkëpunimi social kërkon një rrjet informacioni shumë më superior se gjithçka që mund të disponohet ndonjëherë, dhe një nivel krahasimi që rrallë praktikohet nga njerëzit e zakonshëm, duhet të merrni në konsideratë faktin se ne përfitojmë pikërisht nga ai lloj bashkëpunimi social. Në fakt, është shumë e zakonshme që shumica e njerëzve ta marrin këtë si të mirëqenë.

Si ndodh kjo?

Çfarë i harmonizon përpjekjet e miliarda njerëzve që kanë shumë pak informacion apo interes të drejtpërdrejtë për rrethanat e dikujt tjetër? Përgjigjja gjendet në informacionin dhe stimujt që lindin kur njerëzit ndjekin objektivat e tyre në përputhje me rregullat e tregut të pronës private dhe shkëmbimeve të vullnetshme.

Kur prona është në zotërim privat dhe transfertat janë me vullnet të plotë, çmimet që lindin nga bashkëveprimi i blerësve dhe shitësve komunikojnë një sasi të jashtëzakonshme informacioni. Çmimi që shikoni për një produkt, reflekton se sa vlerë ka një njësi shtesë e tij për klientët e tjerë. Nëse vlera që adoleshentët brazilianë u japin veshjeve prej xhinsi rritet, blerjet shtesë do ta komunikojnë këtë informacion nëpër botë në formën e çmimeve pak më të larta për produktet e pambukut. Të gjithë ata që mendojnë t'i blejnë këto produkte do të jenë menjëherë të ndërgjegjshëm për vlerën e rritur të tjerët. Çmimet gjithashtu tregojnë disponueshmërinë relative të produkteve të ndryshme, dhe koston e prodhimit të më shumë prej tyre.

Çmimet e tregut i motivojnë njerëzit të reagojnë njësoj si të ishin të shqetësuar për interesat e të tjerëve si për të vetat. Konsumatorët do të reagojnë ndaj çmimeve më të larta të

shkaktuara nga adoleshentët brazilianë, njësoj sikur konsumatorët të mendonin, “Adoleshentët në Brazil na thonë se e vlerësojnë më shumë pambukun në veshjet prej xhinsi sesa i vlerësojmë ne produktet prej pambuku që përdorim; prandaj do të ulim konsumin tonë që brazilianët të rrisin konsumin e tyre.” Ose në rastin e provave të dëmeve shëndetësore te punonjësit e pambukut, konsumatorët do të reagojnë ndaj çmimeve më të larta njësoj si të mendonin, “Ne do të ulim konsumin e produkteve të pambukut me qëllim uljen e numrit të personave që ekspozohen ndaj rrezikut në fushat e pambukut, dhe do të paguajmë pak më shumë për të kompensuar ata që janë të gatshëm ta marrin përsipër atë rrezik.”

Sigurisht, është interesi kryesor vetjak që motivon konsumatorët të reagojnë në këtë mënyrë, dhe jo shqetësimi për njerëzit që nuk i kanë takuar asnjëherë. Në fakt, çmimet më të larta nuk u komunikojnë konsumatorëve asgjë rreth arsyes pse produktet janë bërë më të vlefshme. (Përmes çmimeve më të ulëta komunikohet gjithashtu informacion i rëndësishëm). Çmimet e tregut janë efiçente pikërisht sepse ato nuk i mbingarkojnë konsumatorët me informacione të parëndësishme.

Çmimet gjithashtu i motivojnë furnitorët që t’u përgjigjen interesave të tjerëve. Sigurisht, çmimet më të larta u komunikojnë furnitorëve se konsumatorët duan më shumë nga ai produkt. Furnitorët janë shumë të motivuar që të përgjigjen në mënyrën e duhur. Por, konsumatorët gjithashtu komunikojnë informacion të papëlqyeshëm për furnitorët kur ata vendosin se duan më pak nga ai produkt.

Konsumatorët u komunikojnë furnitorëve indirekt përmes çmimeve për punën, tokën, makineritë, mallrat gjysmë të gatshme dhe lëndët e para (inputet). Çmimet që prodhuesit e tekstileve, për shembull, paguajnë për inputet reflektojnë vlerën që konsumatorët vendosin mbi produktet që mund të prodhohen me ato inpute. Nëse ato produkte bëhen më të vlefshme për konsumatorët, prodhuesit e tekstileve do ta marrin këtë informacion përmes çmimeve më të larta për inputet e tyre, për të cilat jepet më shumë ofertë nga industritë e tjera. Prodhimi i tekstileve do të zvogëlohet dhe disa prodhues tekstilesh mund të falimentojnë. Kur një furnitor zvogëlon prodhimin e tij ose falimenton, është njësoj si të thotë, “Konsumatorët më komunikojnë se burimet që po përdor janë më të vlefshme në përdorime të tjera, prandaj do të përdor më pak prej tyre në mënyrë që të tjerët të mund t’i shfrytëzojnë më mirë.”

Fajësimi i tregut për suksesin e tij

Bashkëpunimi social që rezulton nga informacioni dhe stimujt e komunikuar përmes tregut nuk është i përkryer. Por, asnjë sistem tjetër ekonomik nuk mund t’i afrohet aspak tregut për t’u lejuar atyre të arrijnë objektivat që kanë në bashkëpunimin produktiv me njëri-tjetrin. Tregu kritikohet më shumë për suksesin e tij, sesa për dështimin e tij. Atij zakonisht i hidhet faji se jep lajme rreth pamjaftueshmërisë. Askujt nuk i pëlqen pamjaftueshmëria, por kjo nuk shkaktohet nga tregjet. Në fakt, mrekullia e tregjeve është se ato thërrasin në veprim ata që janë në pozicionin më të mirë për të reaguar. Fajësimi i tregut për pamjaftueshmërinë nuk ka më shumë kuptim se fajësimi i alarmeve të zjarrit për zjarret.

Problemin e pamjaftueshmërisë do ta kemi gjithmonë. Por bashkëpunimi social që realizohet vetëm përmes tregut, na lejon të shtyjmë limitet e pamjaftueshmërisë edhe më tej sesa do të ishte e mundur me ndonjë sistem tjetër.

Pyetje përfundimtare: A i inkurajojnë çmimet njerëzit të bashkëpunojnë me njëri-tjetrin? A e minon interesi personal funksionimin e tregjeve? A është bashkëpunimi social përmes tregjeve i rëndësishëm nëse do të marrim maksimumin nga burimet tona? Shpjegoni.

Kthehu tek Elementi 3.8

1. Adam Smith është i famshëm për diskutimin e bashkëpunimit social në lidhje me “dorën e padukshme” të tij. Shikoni *The Wealth of Nations* (New York, Modern Library, 1937 [1776]), fq. 423. ↩

2. Lexuesit inkurajohen të përforcojnë diskutimin në këtë seksion duke lexuar F.A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” në *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). Sipas opinionit tim, ky është një prej artikujve më të rëndësishëm të ekonomiksit që është shkruar ndonjëherë. ↩

“Bashkëpunimi social dhe tregu” nga Duajt Li (Dwight Lee) është kortezi e [Foundation for Economic Education](#), i përdorur me leje nga "Creative Commons Attribution 4.0 International License".

Çështja e reformës kushtetuese në Ukrainë

13 prill 2016

Autorë: Roxher Mierson (Roger Myerson), fitues i Çmimit Nobel për Shkencat Ekonomike (2007); Gerard Roland (Gerard Roland), UC Berkeley dhe E. Morris Cox, profesor; Tumofi Mulovanov (Tymofiy Mylovanov), bashkëthemelues i VoxUkraine, president nderi i KSE-së

Kriza e vazhdueshme politike e Ukrainës

Më 10 prill 2016, kryeministri i Ukrainës, Arsenij Jacenjuk shpalli dorëheqjen e tij, duke lënë të kuptohet se mund të kishte ambicie për të kandiduar për president në të ardhmen. Z. Jacenjuk mbështeti si pasuesin e tij kryeparlamentarin Volodimir Grojsman, i konsideruar si besnik i presidentit të Ukrainës, Petro Poroshenko.

Kriza e vazhdueshme politike, qeveritë jetëshkurtra, dhe korrupsioni i përhapur janë normale në Ukrainë. Po aq normale është edhe lufta politike mes presidentit dhe kryeministrit, përveç kur presidenti konsolidon shumicën e autoritetit real. Por, presidentët e fortë, kanë tendencën të abuzojnë me pushtetin dhe mund të kontrollohen vetëm nga protestat e rrugës, që kulmojnë me tubimet në shesh dhe ndonjëherë e rrëzojnë presidentin. I frustruar me luftën politike dhe progresin e ngadaltë me reformat dhe eliminimin e korrupsionit që prej tubimit më të fundit në shesh, populli ukrainas ka diskutuar aktivisht se cili do të ishte sistemi më i mirë demokratik për Ukrainën. Ka arsye të forta për të besuar se mund të nevojiten ndryshime themelore kushtetuese për Ukrainën që të dalë nga statukuojat sistematike e krizave politike dhe korrupsioni endemik.

Defekte në kushtetutë?

Ukraina ka një sistem të përzier parlamentar-presidencial në të cilin si kryeministri ashtu edhe presidenti kanë kontroll mbi pjesë të ndryshme të degëve të ekzekutivit të qeverisë. Presidenti zgjidhet direkt nga populli, ndërsa kryeministri emërohet nga parlamenti. Presidenti ka autoritet mbi kryetarët e qeverive lokale dhe mbi disa pjesë të qeverisë qendrore, ndërsa kryeministri kontrollon shumicën e qeverisë qendrore. Ky kombinim i autoritetit presidencial mbi qeveritë lokale me ministrat kombëtarë që japin llogari para parlamentit është veçanërisht unik për Ukrainën.

Ky ngatërrim i pushteteve krijon mundësi të shumta për luftë të brendshme politike dhe akuza. Autoriteti i presidentit për të emëruar krerët e administratës lokale është veçanërisht jofunksional. Të emëruar nga presidenti, këta zyrtarë kanë stimuj të paktë për të bërë atë që duan votuesit; në vend të kësaj, ata bëjnë çfarë do presidenti. Njëkohësisht, kryeministri kontrollon shumicën e ministrave të qeverisë kombëtare. Ndërsa presidenti dhe kryeministri konkurrojnë për të fituar më shumë pushtet, qeveritë qendrore dhe lokale janë në mes të zjarrit me zyrtarë të niveleve të ndryshme që sabotojnë veprimet e njëri-tjetrit.

Problemi tjetër themelor është se Ukraina ka nevojë të madhe për një lider kombëtar që të jetë i përkushtuar ndaj luftës së korrupsionit në qeveri. Kushtetuta e Ukrainës i jep presidentit autoritetin të emërojë, me miratimin e parlamentit, prokurorin e përgjithshëm dhe kreun e shërbimeve sekrete. Por, që presidenti të përmbushë rolin e liderit të angazhuar ndaj luftës kundër korrupsionit, është nevoja që presidentit t'i hiqet përgjegjësia për plotësimin e administratës me staf. Çdo lider do ta kishte politikisht të vështirë të hetonte akuzat për korrupsion për zyrtarët që vetë lideri ka emëruar.

Populli i Ukrainës mund ta shihte presidentin si dikë që është i gatshëm të drejtojë hetimet kundër korrupsionit nëse autoriteti i emërimit mbi zyrtarët ekzekutivë do t'i transferohej plotësisht kryeministrit të zgjedhur nga Verkhovna Rada dhe qeveritarëve vendorë të zgjedhur nga këshillat vendorë. Kjo do të ulte gjithashtu mundësinë për luftëra të brendshme politike dhe do të përmirësonte llogaridhënien në qeveri duke e bërë të pamundur që presidenti dhe kryeministri të fajësonin njëri-tjetrin për dështimet e qeverisë.

Krahasimi i sistemeve presidenciale dhe parlamentare

Demokracitë në botë janë të ndara mes sistemeve presidenciale dhe parlamentare. Sigurisht, nuk ka asnjë sistem demokratik të përkryer. Ka dilema mes avantazheve dhe disavantazheve të sistemeve të ndryshme demokratike. Në dy pjesët vijuese, do të japim një diskutim të gjerë krahasues të sistemeve presidenciale dhe parlamentare dhe varësinë e tyre nga llojet e ndryshme të rregullave të votimit për zgjedhjen e legjislaturës. (Diskutimi është përmbledhur në një Tabelë në fund të këtij artikulli.)

Në demokracitë presidenciale, kreu i degës së ekzekutivit të qeverisë (presidenti) zgjidhet në mënyrë të pavarur nga dega e legjislativit të qeverisë (parlamenti). Prandaj, parlamenti nuk ka autoritet të heqë me votë presidentin, përveçse përmes gjykimit në rrethana të jashtëzakonshme.

Në një sistem parlamentar, ekzekutivi (kryeministri) votohet nga parlamenti, që gjithashtu ka autoritetin të rrëzojë qeverinë përmes një mocioni mosbesimi. Prandaj, në sistemet parlamentare nuk ka ndarje kushtetuese mes autoritetit ekzekutiv dhe atij legjislativ.

Kur një koalicion mazhoritar kontrollon qeverinë në një sistem parlamentar, ai mund të marrë vendime shpejt dhe në mënyrë eficiente. Varësia e kryeministrit nga mazhoranca legjislative e nxit atë për të ruajtur reputacionin për shpërndarje të besueshme të përfitimeve të autoritetit të ligjvënës që e mbështesin atë. Anëtarët e një koalicioni qeverisës parlamentar gjithashtu mund të binden të mbështesin një projektligj duke e bërë atë mocion votëbesimi, mbi të cilën do të varej vazhdimi i qeverisë. Si rezultat, partitë parlamentare kanë tendencën të jenë më të disiplinuar dhe të bashkuara se partitë në një sistem presidencial.

Në një sistem presidencial, presidenti ka më shumë mundësi t'i shpërndajë përfitimet e patronazhit të kontribuuesit që mund të mbështesin rizgjedhjen e tij. Më pas, legjislacionit mund t'i bashkëngjiten dispozita me interesa të ngushta për grupe të caktuara për të fituar mbështetjen e ligjvënësve që ndiejnë më pak disiplinë partiake se në një sistem parlamentar.

Në një sistem parlamentar, nëse asnjë parti nuk ka mazhorancën në legjislativ, atëherë qeveria mund të paralizohet derisa një koalicion partish që së bashku kanë shumicën e vendeve, mund të arrijë një marrëveshje për të formuar një qeveri. Kjo shpesh ndodh për disa

javë pas zgjedhjeve, por zakonisht një koalicion i ri qeveritar mund të formohet shpejt. Por, në një sistem presidencial, ky paralizim i vendimmarrjes mund të vazhdojë gjatë gjithë mandatit të një presidenti, nëse partia e presidentit nuk kontrollon legjislativin, siç ka ndodhur rregullisht në SHBA gjatë dekadave të fundit.

Partitë në një koalicion parlamentar mund të kërcënojnë rrëzimin e qeverisë nëse nuk marrin përfitime të mjaftueshme nga pjesëmarrja në koalicion. Këto kërcënime në një sistem parlamentar mund të krijojnë rrezikun e krizave të përsëritura qeveritare dhe periudhave të zgjata pa qeveri funksionale. Por, ky rrezik i fundit mund të minimizohet përmes një rregulli kushtetues të quajtur “votim konstruktiv mosbesimi”, ku qeveria parlamentare bie vetëm nëse ka një shumicë alternative për ta zëvendësuar atë. Ky rregull u prezantua për herë të parë në Gjermani dhe tani përdoret në shumë vende.

Ka disa shembuj të regjimeve presidenciale që funksionojnë mirë ku pushteti i ekzekutivit është i kufizuar, sepse legjislatura ka kontrolluar me në mënyrë efektive tendencën e presidentëve për të rritur pushtetin e tyre. Shembuj që vijnë në mendje janë SHBA-ja dhe Kili. Por, shumica e regjimeve presidenciale në botë kanë tendencën të jenë autokratike, sepse presidentët rregullisht kërkojnë të zgjerojnë pushtetin e postit të tyre derisa efektivisht kontrollojnë të gjitha degët e qeverisë. Kjo mund të çojë në abuzime të pushtetit përmes presidentit në detyrë që mendon se pushteti i tij është i pakontrolluar. Shembuj të fundit për këtë janë Rusia dhe Turqia. Të gjitha vendet e ish-Bashkimit Sovjetik aplikuan regjimet presidenciale, përveç Moldavisë, dhe rezultati i këtyre vendeve është kryesisht jo i mirë krahasuar me regjimet parlamentare të Evropës Qendrore dhe Evropës Perëndimore. Historia e Ukrainës në 25 vitet e fundit është pjesë e kësaj përvoje të keqe.

Disa vende, duke përfshirë Ukrainën, kanë përdorur një sistem të përzier gjysmë-presidencial në të cilin pushteti ndahet mes një presidenti të zgjedhur dhe një kryeministri që është përgjegjës për legjislativin. Mbështetësit e këtyre sistemeve gjysmë-presidenciale shpresojnë të kombinojnë më të mirën e sistemeve presidenciale dhe parlamentare, por kritikët shqetësohen se në vend të kësaj ato mund të kombinojnë më të këqijat e të dyja sistemeve. Sigurisht, çdo sistem gjysmë-presidencial mund të krijojë një konflikt themelor brenda ekzekutivit mes presidentit dhe kryeministrit.

Një prej sistemeve të para gjysmë-presidenciale ishte Republika Gjermane e Weimarit

(1919-1933), e cila u përmbys kur nazistët u ngritën në pushtet përpara Luftës së Dytë Botërore. Franca sot konsiderohet si një sistem gjysmë-presidencial, por Franca mund të kategorizohet më mirë si një sistem parlamentar, sepse (sipas normave të pranuar të “bashkëjetesës” në Francë) kryeministri efektivisht kontrollon qeverinë kur legjislatura kontrollohet nga një parti ndryshe nga ajo e presidentit.

Varësia nga sistemi zgjedhor

Në disa vende, deputetët zgjidhen nga një sistem proporcional në të cilin përqindja e vendeve të partive të ndryshme është pak a shumë proporcionale me përqindjen e votave të marra. Në vende të tjera, deputetët zgjidhen nga një sistem elektoral mazhoritar në të cilin ka vetëm një vend në parlament për çdo qark dhe ai i jepet kandidatit që merr më shumë vota.

Sistemi proporcional ka tendencën të gjenerojë më shumë parti të vogla në legjislaturë, që mund të rrisë problemin e formimit të një koalicioni qeverisës pas zgjedhjeve në një sistem parlamentar. Vendimet gjithashtu janë më të ngadalta dhe përfshijnë kompromise që shpesh janë joefiçente. Stabiliteti qeveritar është shpesh më i ulët sepse një ose më shumë nga partitë mund të kërcënojnë në mbështetjen e qeverisë.

Por një sistem elektoral mazhoritar mund të lërë grupe të konsiderueshme pakice me pak ose pa përfaqësim në parlament, nëse nuk kanë përqendrim të mjaftueshëm gjeografik për të formuar një shumicë në disa qarqe. Gjithashtu, sistemet zgjedhore mazhoritare mund të rrisin problemin e favorizimeve gjeografike, në kurriz të atyre qarqeve përfaqësuesit e të cilave nuk janë pjesë e koalicionit qeverisës. Ky problem i fundit mund të zvogëlohet duke decentralizuar pushtetet e konsiderueshme të qeveritë lokale, në mënyrë që njerëzit të jenë të sigurt për shërbimet e qeverisjes lokale edhe kur ata janë jashtë bazës gjeografike të koalicionit kombëtar qeverisës.

Për të shmangur këto probleme të mohimit të pakicave të papërfaqësuara, përfaqësimi proporcional është zakonisht i preferuar në sistemet parlamentare. Një sistem parlamentar me rend zgjedhor proporcional ka tendencën të jetë më përfshirës se një me rend mazhoritar. Një avantazh tjetër i përfaqësimit proporcional është se ai tenton të favorizojë të mirat publike në nivel universal dhe jo të veçuar, sepse konkurrenca elektorale bëhet për të fituar vota në total

dhe jo vetëm në bastione të caktuara. Kjo është e mirë gjithashtu për të mbrojtur pakicat.

Sidoqoftë, në sistemet presidenciale, copëzimi i partive sipas përfaqësimit proporcional mund ta bëjë legjislaturën më pak të aftë të kontrollojë pushtetin e presidentit.

Duke parë rrezikun e zakonshëm të një presidenti të pakontrolluar që kthehet në autokrat, shumë besojnë se demokracia presidenciale funksionon më mirë kur legjislatura zgjidhet nga një sistem zgjedhor mazhoritar, si në SHBA dhe Kili.

Çfarë mund të funksionojë më mirë në Ukrainë?

Në sistemin gjysmë-presidencial të Ukrainës, ministrat e qeverisë qendrore japin llogari para Verkhovna Rada, por krerët e qeverisë lokale emërohen nga presidenti. Kjo ndarje e pushtetit ka krijuar probleme të rënda në Ukrainë në të paktën tri drejtime. Së pari, ka krijuar potencialin e vazhdueshëm për konflikt të brendshëm qeveritar mes ministrave të qeverisë qendrore dhe krerëve të qeverisë lokale. Së dyti, votuesit mund ta kuptojnë se presidenti do të interesohej më pak për korrupsionin nga zyrtarët vendorë të emëruar prej tij në rajonet ku ai merr më pak vota, dhe kështu të bëhet më pak racional për të gjithë ata që e kundërshtojnë presidentin në këto rajone që janë jashtë fushës së tij të mbështetjes. Kështu, kjo e ka rritur lehtë, por në mënyrë sistematike, polarizimin rajonal të politikave presidenciale në Ukrainë.

Së treti, kontrolli presidencial i administratës lokale ka zvogëluar aftësinë e votuesve për të gjetur liderë të rinj premtues kombëtarë në qeveritë lokale. Në shumicën e demokracive të suksesshme, krerët e zgjedhur të qeverive lokale mund t'i vërtetojnë kualifikimet e tyre para kandidatëve të fortë konkurrues për lidërsip kombëtar duke ofruar shërbim më të mirë publik në qeverinë lokale. Por, kur presidenti i Ukrainës mund të emërojë dhe pushojë nga puna krerët e qeverisë lokale, ai mund ta përdorë pushtetin e tij për të eliminuar çdo lider vendor që ka mundësinë të bëhet kandidat i fortë konkurrues kundër tij. Prandaj, sistemi gjysmë-presidencial i Ukrainës ka tendencën të dobësojë konkurrencën demokratike.

Ajo që ka më shumë nevojë Ukraina sot është një lider kombëtar që është vërtet i dedikuar për të zbuluar korrupsionin kudo. Kur presidenti dhe kryeministri emërojnë zyrtarë për një pjesë të madhe të qeverisë, atëherë të dy mund të vihen në pozitë të vështirë nga çdo

skandal i madh korrupsioni. Nëse populli i Ukrainës do që të ketë një president që është plotësisht i motivuar të denoncojë korrupsionin kudo, atëherë presidenti duhet të jetë plotësisht i ndarë nga emërimi i zyrtarëve të qeverisë. Ky është një argument i fortë për të vazhduar përpara në një sistem vërtet parlamentar, duke bërë që zyrtarët e qeverisë kombëtare të japin plotësisht llogari para Verkhovna Rada dhe duke bërë që zyrtarët e qeverisë lokale në oblaste dhe rajone të japin plotësisht llogari para këshillave të oblasteve dhe rajoneve të tyre.

Austria mund të jetë një shembull i mirë që Ukraina mund ta marrë parasysht. Presidenti i Austrisë zgjidhet direkt nga populli, por ka vetëm pushtet shumë të kufizuar mbi qeverinë. Kjo ndarje nga përgjegjësia direkte për qeverinë u ka dhënë mundësinë presidentëve të Austrisë të bëhen mbrojtës të zjarrtë dhe të ndershëm të interesit të gjerë publik në vend. Si rezultat, presidentët e Austrisë kanë tendencën të jenë shumë popullorë dhe rizgjidhen rregullisht me shumicë dërrmuese (edhe kur partia e presidentit nuk arrin rezultat të mirë në zgjedhjet e tjera).

Argumentet e mësipërme për zvogëlimin e pushtetit presidencial dhe ricentralizimin e qeverive lokale nuk varen nga ndonjë reformë e sistemit zgjedhor të Ukrainës. Por, disa kanë argumentuar për një reformë zgjedhore që do të rriste vendet e caktuara nga përfaqësimi proporcional nga 50% të Verkhovna Rada në 100%. Nëse qarqet me një anëtar do të eliminoheshin, atëherë do të bëhej më e rëndësishme që të kishte lista të hapura partish që do t'u lejonin votuesve të përcaktonin se cilët individë duan të zënë vendet në fillim, mes atyre që emërohen nga partia për rajonin e tyre. Nëse përfaqësimi proporcional do të aplikohet në qarqe të mëdha elektorale me 20 ose më shumë përfaqësues, atëherë çdo koalicion partish që mund të formonte një shumicë qeverisëse në Verkhovna Rada do të kishte shumë mundësi që të përfshinte të paktën disa përfaqësues nga çdo qark zgjedhor. Kështu, reforma zgjedhore mund të ndihmonte gjithashtu në zvogëlimin e polarizimit rajonal në Ukrainë.

Fuqia përfundimtare për të vendosur çdo çështje rreth reformës kushtetuese në Ukrainë duhet t'u përkasë në mënyrë demokratike qytetarëve të Ukrainës. Por, si rregull i përgjithshëm, krerët e zgjedhur aktualë mund të pritët t'i rezistojnë çdo ndryshimi që do të zvogëlonte pushtetet e tyre, dhe kështu reformat kushtetuese rrallë mund të kenë sukses pa kërkesë të lartë popullore. Kjo rezistencë ndaj reformës kushtetuese nuk është detyrimisht diçka e keqe, sepse stabiliteti në qeveri është i rëndësishëm, dhe prandaj kushtetutat duhet të ndryshojnë vetëm kur

ka nevojë të madhe. Kjo ese ofrohet si dëshmi për popullin e Ukrainës se tani mund të jetë koha kur çështjet e reformës kushtetuese vlejnë vërtet të shqyrtohen shumë seriozisht.

Kompromisi mes institucioneve të ndryshme politike demokratike

Zgjedhjet presidenciale, sistemi mazhoritar

Pro

- është e mundur ndarja e fortë e pushteteve

Kundër

- përqendrimi i tepruar i pushteteve në duart e presidentit
- më pak disiplinë partiake, më shumë politikë për grupe preferenciale
- paralizim i mundshëm i qeverisë

Zgjedhjet parlamentare, sistemi mazhoritar

Pro

- vendimmarrje e shpejtë dhe efiçente
- disiplinë e fortë partiake

Kundër

- nuk ka ndarje të pushteteve mes ekzekutivit dhe legjislativit
- pakicat mund të përjashtohen krejtësisht nga qeverisja
- disa pakica dhe lokalitete mund të jenë të favorizuara më shumë se të tjerat

Zgjedhjet presidenciale, sistemi proporcional

Pro

- është e mundur ndarja e fortë e pushteteve

Kundër

- përqendrimi i tepruar i pushteteve në duart e presidentit
- më pak disiplinë partiake, më shumë politikë për grupe preferenciale
- paralizim i mundshëm i qeverisë
- por më tepër ndarja i jep më shumë pushtet presidentit dhe e favorizon klientelizmin

Zgjedhjet parlamentare, sistemi proporcional

Pro

- mazhorancë përfshirëse
- disiplinë e fortë brenda partisë
- të mira publike universale

Kundër

- nuk ka ndarje të pushteteve mes ekzekutivit dhe legjislativit
- vendimmarrje më e ngadaltë dhe më pak efiçente
- pushtet i tepruar për partnerët e pakicave në qeverisje
- më pak stabilitet qeveritar

Kthehu tek Elementi 3.10

Ky artikull është kortezi e [VoxUkraine](#).

Lexime të sugjeruara shtesë

Shpresojmë se leximi i këtij libri t'ju ketë bindur që ekonomiksi nuk është vetëm i rëndësishëm, por edhe interesant dhe shumë argëtues. Nëse doni të dini më shumë, ekzistojnë shumë libra mësimorë të disponueshëm (përfshi një botim të dy autorëve të këtij punimi) dhe ata paraqesin ide që ne i kemi diskutuar më në detaje, si dhe përfshijnë më shumë diagrama. Më poshtë kemi renditur një numër librash klasikë dhe të kohëve të fundit, të cilët do të thellojnë njohuritë tuaja për ekonominë dhe që janë të disponueshëm edhe për ata që nuk janë të prirur për llogaritje matematikore. Ju lutemi mos ngurroni të na bëni të ditur librat që pëlqeni dhe cilët mendoni se duhet të përfshijmë në botimin tjetër duke dërguar email në adresën suggestions@econfun.org Ne do ta përditësojmë listën herë pas here, pas publikimit të librave të rinj, ndaj vizitoni faqen tonë të internetit në <https://econfun.org>. Lexim të këndshëm!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown, 2012.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays*. Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium*. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised)*. New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana*. Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About*

the Economy is Wrong. New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*. New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero*. New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics*. New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books, 2000.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. *Economics: Private and Public Choice*, 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. *Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere*. New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World*. New York: Random House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges*. New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an*

Economy. New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge*. 1974. Gjetet në faqen e internetit: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture>.

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries*. Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. New York: Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2008. Gjetet në faqen e internetit: <http://www.econlib.org/library/CEE.html>.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Indianapolis: Liberty Fund, 2008.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained*. London: DK, 2018.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics*. New York: Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economic & Everyday Life*. New York: Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics*. New York: Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World*. Washington, D.C.: Regenery, 2019.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters*. Oxfordshire: Routledge, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ..And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants*. New York: William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. New York: William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow, 2009.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street*. New York: W. W. Norton &

Company, 2015.

McCloskey, Deirde. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All*. New Haven: Yale University Press, 2019.

Shënim: Të gjithë librat e tjerë nga McCloskey ia vlejën të lexohen.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2018.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Financial Fiasco: How America's Infatuation with Home Ownership and Easy Money Created the Economic Crisis*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2009.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good*. Seattle: Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics*. New York: Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. *None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You*. New York: Atlantic Monthly Press, 2018.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating*. Brighton, MA: Harvard Business Review Press, 2014.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich*. New York: Basic Books, 1986.

Schrager, Allison. *An Economist Walks Into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk)*. New York: Penguin, 2019.

Sirico, Robert. *In Defense of the Free Market*. Washington, D.C.: Regenery, 2012.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (3rd ed.)*. Oxfordshire: Routledge, 2016.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Library of Economics and Liberty, 1759. Gjendet në faqen e internetit: <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Library

of Economics and Liberty, 1776. Gjendet në faqen e internetit:
<http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition*. New York: Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies*. New York: Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One*. New York: Basic Books, 2009.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics*. Washington, D.C.: Regenery, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness*. Princeton: Princeton, 2012.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters*. Washington, D.C.: Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science*. New York: W. W. Norton & Company, 2002.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism*. London: LID Publishing, 2019.

Burimet për videot

Ne kemi përfshirë faqet e internetit në lidhje me një numër videosh në këtë libër. Këto, natyrisht, janë një pjesë e vogël e materialeve të disponueshme dhe video të reja krijohen çdo ditë. Disa nga burimet që mund të shfrytëzoni përfshijnë:

<http://www.econlib.org/videos/>

<https://reason.com/video/>

<https://mru.org/everyday-economics>

<https://www.izzit.org/shorts/index.php>

<https://www.freetochoosenetwork.org/>

<https://fee.org/shows>

<https://bfi.uchicago.edu/insights/multimedia/>

<http://www.yadayadayadaecon.com/>

<https://wetheeconomy.com/films/>

<https://humanprogress.org>

<http://www.bazinganomics.com/>

<https://www.youtube.com/c/SolmanClassroom/videos>

<https://www.johnstossel.com/videos/>

<https://fedsoc.org/commentary/videos?category=short-videos>

<http://economicsoftheoffice.com/all/>

<http://broadwayeconomics.com/>

<https://standupeconomist.com/>

Ju lutemi vizitoni faqen tonë të internetit, ku ne publikojmë herë pas here një listë me video të reja që na pëlqejnë në mënyrë të veçantë. Gjithashtu, na njoftoni për ndonjë video që dëshironi ta ndani me ne.

Fjalorth

aksion: Pjesë në zotërimin e një korporate. Korporatat krijojnë fonde duke emetuar pjesë në zotërimin e aksioneve, që u japin zotëruesve të drejtën të marrin një pjesë proporcionale të fitimeve të firmës. Zotëruesit e aksioneve nuk janë përgjegjës për borxhet e korporatës përtej investimit të tyre fillestar. Por, nuk ka asnjë garanci se zotëruesit do të marrin investimin e tyre fillestar apo ndonjë kthim në të ardhmen. ↩

aksione: Një lloj kapitali pronësie në një kompani ose korporatë për një investitor. Secili aksion që zotërohet nga një investitor përfaqëson një pjesë proporcionale të interesave në atë kompani, megjithëse kreditorët e asaj kompanie kanë të drejtën e parë për çdo pretendim mbi asetet dhe fitimet. ↩

aksioner: (zotërues aksionesh^(?)) Një individ apo institucion (duke përfshirë një korporatë) që ligjërisht zotëron një ose më shumë aksione në një korporatë publike ose private. Çdo aksion përfaqëson një pjesë të barabartë zotërimi të entitetit. ↩

aset financiar: Asete të tilla si paratë, aksionet, obligacionet, etj. ndryshe nga asetet fizike si pronat ose makineritë. ↩

bono thesari: Një formë borxhi afatshkurtër qeveritar mbi të cilin paguhet interesi në fund të periudhës së huamarrjes. Ato përdoren për të menaxhuar luhatjet në nevojat afatshkurtra të qeverisë për para. ↩

borxh publik: Shuma e borxhit të një qeverie në formën e obligacioneve të mbetura që fitojnë interes. Reflekton ndikimin kumulativ të deficiteve dhe suficiteve të buxhetit. ↩

burim: Një input i përdorur për të prodhuar të mira dhe shërbime ekonomike. Shembuj janë burimet natyrore, puna, aftësitë, talenti në sipërmarrje dhe kapitali. Historia e njerëzimit është e mbushur me përpjekje për të transformuar burimet e disponueshme, por të kufizuara, në gjëra

që do të donim t'i kishim (të mirat ekonomike). ↩

burime prodhuese: Inputet që përdoren për të prodhuar të mira dhe shërbime (p.sh. burimet natyrore, burimet njerëzore dhe të mirat kapitale). ↩

bursë: shikoni **tregu i aksioneve**^(?). ↩

buxhet: Të ardhurat e parashikuara dhe shpenzimet e planifikuara të specifikuara për një periudhë kohe. ↩

buxhet i balancuar: Gjendja e financave qeveritare kur të ardhurat aktuale qeveritare nga taksat, tarifat dhe burimet e tjera janë të barabarta me shpenzimet aktuale qeveritare. ↩

certifikatë: Konfirmon arsimimin, trajnimin dhe kualifikimet e tjera të një individi. Ndryshe nga licencimi, certifikimi nuk i ndalon individët e pacertifikuar të konkurrojnë në treg. ↩

certifikatë e tregut të parasë: Një lloj produkti kursimi në të cilin një bankë ose institucion huadhënës i investon paratë tuaja në një shumëllojshmëri investimesh. ↩

cikël politik i biznesit: Një cikël biznesi që rezulton pikë së pari nga manipulimi i mjeteve politike (politika fiskale, politika monetare) nga politikanët në detyrë, me shpresë se do të stimulojnë ekonominë pak përpara zgjedhjeve dhe duke përmirësuar kështu gjasat e tyre dhe të partisë së tyre për t'u rizgjedhur. ↩

çmim dysHEME: Një çmim minimal i përcaktuar nga qeveria që blerësit duhet të paguajnë për një mall ose burim. ↩

decentralizim: Transferimi i autoritetit nga qeveria qendrore te ajo lokale. ↩

deficit buxhetor: Shuma me të cilën shpenzimet totale qeveritare tejkalojnë të ardhurat totale

qeveritare gjatë një periudhe kohore specifike, zakonisht një vit. ↩

depozitë me afat: Një certifikatë kursimi me datë fikse maturimi dhe normë interesi fikse të specifikuar, që mund të lëshohet në çdo monedhë jashtë kërkesave minimale të investimit. Instrumente të tilla kufizojnë qasjen në fondet deri në datën e maturimit të investimit. Certifikatat e depozitave është termi i përdorur në Shtetet e Bashkuara. Instrumente të ngjashme ekzistojnë në shumicën e vendeve megjithëse emri mund të ndryshojë. Në BE këto njihen si llogari “me normë fikse” ose “depozita me afat”. ↩

depozitë në llogari rrjedhëse: Një depozitë mbi të cilën mund të tërhiqen çeqe. ↩

dështim i qeverisë: Një situatë në të cilën struktura e stimujve është e tillë që procesi politik, duke përfshirë vendimmarrjen politike demokratike, do t'i inkurajojë individët të ndërmarrin veprime që janë në konflikt me efikasitetin ekonomik. ↩

dështim i tregut: Një situatë në të cilën struktura e stimujve është e tillë që tregjet i inkurajojnë individët që të ndërmarrin aktivitete të cilat nuk janë në përputhje me efikasitetin ekonomik. ↩

diversifikim: Strategjia e investimit në një numër firmash, industrish dhe instrumentesh të ndryshme, si aksione, obligacione dhe prona të patundshme, për të minimizuar rrezikun që shoqëron investimet. ↩

divident: (Një pjesë) fitimi i një kompanie që u paguhet personave që zotërojnë aksione në të. ↩

“dora e padukshme”: Tendenca e çmimeve të tregut për t'i drejtuar individët që ndjekin interesat e tyre vetjake në aktivitete që promovojnë mirëqenien ekonomike të shoqërisë. ↩

efekte dytësore: Pasojat e një ndryshimi ekonomik që nuk janë menjëherë të identifikueshme,

por ndihen vetëm me kalimin e kohës. ↩

efekti i interesave të ngushta: Anësia e procesit politik kundrejt miratimit të programeve që ofrojnë përfitime të konsiderueshme individuale për grupet e interesit të mirorganizuar në kurriz të kostove të vogla individuale të vendosura mbi pjesën më të madhe të votuesve. Ka një tendencë që këto programe të miratohen edhe kur ato janë joefiçente. ↩

efekti i paditurisë racionale: Padituria e votuesve vjen si rezultat i faktit se njerëzit i perceptojnë votat e tyre individuale si jovendimtare. Prandaj, ata janë racionalë duke pasur stimul të ulët për të kërkuar informacionin që nevojitet për të hedhur një votë të painformuar. ↩

efekti shkurtpamës: Shpërndarja e gabuar e burimeve që rezulton për shkak se veprimi në sektorin publik është i anshëm (1) në favor të propozimeve që sjellin përfitime aktuale të qarta në shkëmbim të kostove të ardhshme të vështira për t'u identifikuar dhe (2) kundër propozimeve me kosto aktuale të identifikuar qartë, por që sjellin përfitime të ardhshme më pak konkrete dhe më pak të dukshme. ↩

efiçencë ekonomike: Një situatë që ndodh kur (1) zhvillohen të gjitha aktivitetet që gjenerojnë më shumë përfitim se kosto; dhe (2) nuk zhvillohen aktivitete për të cilat kostoja tejkalon përfitimet. ↩

ekonomi tregu: Një sistem ekonomik në të cilin vendimet ekonomike dhe çmimet e mallrave dhe shërbimeve drejtohen vetëm nga bashkëveprimet totale të qytetarëve dhe bizneseve të vendit. Në të ka ndërhyrje minimale të qeverisë apo planifikim qendror. ↩

ekonomi të shkallës: Uljet në kostot për njësi të firmës që ndodhin kur përdoren impiante të mëdha për të prodhuar volume të mëdha prodhimi. ↩

ekonomiks: Studimi i mënyrës se si individët, qeveritë, bizneset dhe organizatat e tjera bëjnë

zgjedhje që ndikojnë në alokimin dhe shpërndarjen e burimeve të pamjaftueshme. ↩

eksporte: Mallrat dhe shërbimet e prodhuara në vend, por që u shiten blerësve të huaj. ↩

eksternalitete: Efektet dytësore të një aktiviteti që ndikojnë në mirëqenien e palëve të jashtme të papërfshira në atë aktivitet. Nëse efektet dytësore janë pozitive, ato quhen përfitime dytësore. Nëse efektet dytësore ndikojnë negativisht te palët e jashtme, ato quhen kosto dytësore. ↩

ekuilibër: Një gjendje në të cilën forcat kundërshtuese të kërkesës dhe ofertës janë të balancuara. Kur një treg është në ekuilibër, vendimet e konsumatorëve dhe prodhuesve harmonizohen dhe sasia e kërkuar do të barazohet me sasinë e ofruar në çmimin ekuilibër të tregut. ↩

ekuitete: Aksionet në një kompani. Ato përfaqësojnë zotërimin fraksional të kompanisë. ↩

falimentim: Kur një gjykatë vendos se një debitor nuk është në gjendje të kryejë pagesat që i detyrohen një kreditori. ↩

familje: Një grup personash, shpesh me lidhje familjare, që jetojnë së bashku. ↩

favorizim: Mbështetje e padrejtë që i jepet një personi ose grupi, veçanërisht nga dikush me autoritet. ↩

favor-kërkues: Veprime nga individë dhe grupe të interesit që janë hartuar për të ristrukturuar politikën publike me qëllim shpërndarjen në mënyrë direkte ose indirekte më shumë të ardhura për veten e tyre. ↩

filializim: Një parim organizues që çështjet duhet të trajtohen nga autoriteti më i vogël, më i ulët ose më pak i centralizuar kompetent. Vendimet politike duhet të merren në nivel lokal nëse

është e mundur, dhe jo nga një autoritet qendror. ↩

fitim: Të ardhurat që tejkalojnë koston e prodhimit. Kostoja përfshin koston oportune të të gjitha burimeve të përfshira në procesin e prodhimit, duke përfshirë ato që zotërohen nga firma. Fitimi rezulton vetëm kur vlera e mallit ose e shërbimit të prodhuar është më e madhe se kostoja e burimeve që kërkohen për prodhimin e tij. ↩

flukse hyrëse të kapitalit: Fluksi i shpenzimeve në aksione kombëtare, obligacione dhe asete të tjera të marra përsipër nga investitorët e huaj. ↩

fond i indeksuar: Lloji i fondeve të përbashkëta me një portofol të ndërtuar për t'iu përshtatur ose gjurmuar komponentët e indeksit të tregut, si p.sh. Standard & Poor's 500 Index (S&P 500). ↩

Fond i përbashkët: Një entitet që mbledh fondet e investitorëve dhe i kanalizon ato në kategori të ndryshme investimesh. Ka një shumëllojshmëri fondesh të përbashkëta, duke përfshirë fondet e kapitalit, fondet e obligacioneve, fondet e pronave të patundshme, si dhe fondet e tregut të parasë. ↩

fond i përbashkët i indeksuar i kapitalit: Një fond i përbashkët i kapitalit që mban një portofol aksionesh që përshtasin pjesën (ose peshën) e tyre në një indeks të gjerë të tregut të aksioneve si p.sh. S&P 500. Shpenzimet e këtyre fondeve janë zakonisht shumë të ulëta sepse shpenzimet e tyre për tregtimin e aksioneve dhe hulumtimet janë të ulëta. Vlera e aksioneve të fondeve të përbashkëta do të rritet dhe ulet së bashku me indeksin me të cilin është lidhur fondi. ↩

Fond i Përbashkët i Kapitalit: Një entitet që mbledh fondet e investitorëve dhe i përdor ato për të blerë një paketë aksionesh. Fondet e përbashkëta u mundësojnë edhe investitorëve të vegjël të kenë një paketë të shumëllojshme aksionesh. ↩

fond i përbashkët i menaxhuar i kapitalit: Një fond i përbashkët që ka një menaxher portofoli i cili vendos se cilat aksione do të mbahen në fond dhe kur do të blihen apo shiten. Personeli kërkimor zakonisht i ofron mbështetje menaxherit të fondit. ↩

forcat e tregut: Informacioni dhe stimujt e komunikuar përmes çmimeve të tregut; fitimet dhe humbjet që motivojnë blerësit dhe shitësit të koordinojnë vendimet e tyre. ↩

forcë punëtore: Forca punëtore është shuma e personave të punësuar plus të papunët. Së bashku këto dy grupe përfaqësojnë ofertën aktuale të punës. ↩

formimi i kapitalit: Prodhimi i ndërtesave, makinerive, veglave dhe pajisjeve të tjera që do të përmirësojnë produktivitetin në të ardhmen. Termi mund të aplikohet gjithashtu në përpjekjet për të përditësuar njohuritë dhe aftësitë e punonjësve (kapitali njerëzor) duke rritur kështu aftësinë e tyre për të prodhuar në të ardhmen. ↩

funksioni mbrojtës (i qeverisë): Një sistem i rregullave dhe ligjeve që mbrojnë individët dhe pronën e tyre nga dëmtimet që lidhen me përdorimin e forcës, mashtrimin ose vjedhjen. ↩

funksioni prodhues (i qeverisë): Sigurimi nga qeveria i (1) një mjedisi ligjor dhe monetar për funksionimin e lehtë të tregjeve; dhe (2) disa mallrave që janë të vështira të sigurohen përmes tregjeve. ↩

gjendje josolvente: Gjendja e vështirësisë financiare në të cilën një individ ose entitet nuk është në gjendje të paguajë faturat e veta. Kjo mund të ndodhë për shkak të një mungese ekzistuese të burimeve (asetet) ose të një pamundësie për t'i kthyer këto burime në para (likuiditeti). ↩

hiperinflacion: Një gjendje ku çmimi i gjithçkaje në një ekonomi kombëtare del nga kontrolli dhe rritet shumë shpejt. Ende debatohet se kur saktësisht inflacioni shumë i shpejtë kthehet në hiperinflacion (një rritje në çmime prej 50% ose madje 100% ose më shumë brenda një viti).



humbje: Shuma me të cilën të ardhurat nga shitjet nuk arrijnë të mbulojnë koston e furnizimit të një malli ose shërbimi. Humbjet janë një ndëshkim që pësojnë ata që përdorin burimet për të prodhuar më pak vlerë sesa do të kishin prodhuar ndryshe. ↩

importe: Mallrat dhe shërbimet e prodhuara nga të huajt, por të blera nga blerësit vendas. ↩

Indeksi Standard & Poor's (S&P) 500: Një shportë me pesëqind aksione që janë zgjedhur sepse mendohet se kolektivisht përfaqësojnë tregun e aksioneve në tërësi. Mbi 70 përqind e vlerës së të gjitha aksioneve të SHBA-së përfshihen në S&P 500. ↩

inflacion: Një rritje e vazhdueshme e nivelit të përgjithshëm të çmimeve të mallrave dhe shërbimeve. Gjatë inflacionit, bie fuqia blerëse e një njësie monetare, si p.sh. hrvinia. ↩

institucion financiar: Një kompani që ofron shërbime financiare, si p.sh. bursat, bankat, kompanitë e sigurimeve, fondet e përbashkëta dhe firmat e investimeve. ↩

institucione ekonomike: Rregullat, ligjet dhe zakonet ligjore, rregullatore dhe monetare që ndikojnë në sigurinë e të drejtave të pronës, zbatimin e kontratave dhe volumin e shkëmbimeve. Ato sjellin një ndikim të lartë mbi kostot e transaksioneve mes palëve, veçanërisht kur partnerët tregtarë nuk e njohin njëri-tjetrin. ↩

interes i ngushtë: Një çështje që gjeneron përfitime të konsiderueshme individuale për një pakicë të vogël të organizuar ndërkohë që vendos një kosto të vogël individuale mbi shumë votues të tjerë. ↩

investim: Blerja, ndërtimi ose zhvillimi i burimeve të kapitalit, duke përfshirë kapitalin jonjerëzor dhe atë jjerëzor. Investimet rrisin ofertën e kapitalit. ↩

investim i huaj: Kur një kompani ose individ nga një komb tjetër investon në asete ose aksione pronësie të një kompanie në vendin tuaj. ↩

investime kapitale: Shpenzimet në ndërtesa, makineri, vegla dhe pajisje të tjera që do të përmirësojnë produktivitetin në të ardhmen. ↩

investime private: Fluksi i shpenzimeve të sektorit privat për aktive konkrete (investim fiks) plus shtesa në inventar (investim në inventar) gjatë një periudhe. Këto shpenzime përmirësojnë aftësinë tonë për të ofruar përfitime për konsumatorët në të ardhmen. ↩

investitor që financon sipërmarrje: Një investitor financiar që specializohet në dhënien e kredive për sipërmarrësit me ide premtuese biznesi. Këto ide shpesh kanë potencialin për rritje të shpejtë, por janë gjithashtu edhe me shumë risk dhe prandaj nuk kualifikohen për kredi nga bankat tregtare. ↩

kapital fizik: Burimet e krijuara nga njeriu (të tilla si veglat, pajisjet dhe strukturat) që përdoren për të prodhuar mallra dhe shërbime të tjera. Ato përmirësojnë aftësinë për të prodhuar në të ardhmen. ↩

kapital njerëzor: Aftësitë, shkathhtësitë dhe shëndeti i qenieve njerëzore që i kontribuojnë prodhimit aktual dhe atij të ardhshëm. Investimi në trajnim dhe edukim rrit ofertën e kapitalit njerëzor. ↩

kapitalizëm: Një sistem ekonomik, politik dhe social në të cilin prona, biznesi dhe industria zotërohen privatisht dhe drejtohen drejt krijimit të fitimeve sa më të mëdha të mundshme për organizatat dhe njerëzit e suksesshëm. ↩

kapitalizëm klientelist: Një situatë ku ruhen institucionet e tregjeve, por shpërndarja e burimeve, fitimi dhe humbja e bizneseve, influencohen në mënyrë të konsiderueshme nga vendimmarrja politike dhe jo nga blerjet e konsumatorëve dhe forcat e tregut. Në një shkallë të

lartë, aktivitetet e firmave të biznesit drejtohen dhe kontrollohen nga filialet, kontratat dhe rregulloret qeveritare. Nga ana e tyre, shumë firma biznesi i përdorin kontributet dhe format e tjera të mbështetjes politike për të konkurruar për favore qeveritare. ↩

kartë krediti: Një kartë e lëshuar nga një kompani financiare që i jep mundësinë titullarit të kartës të marrë fonde hua. Fondet mund të përdoren si pagesë për mallra dhe shërbime. Lëshimi i kartave të kreditit ka kushtin që titullari i kartës të shlyejë shumën fillestare të huazuar plus çdo tarifë shtesë të rënë dakord. ↩

komision i agjentëve të patundshmërive: Një tarifë që i paguhet një agjenti ose ndërmjetësi të pasurive të patundshme për shërbimet e tyre, ndonjëherë një përqindje e çmimit të shitjes, por edhe si forma të një tarife tjetër. ↩

konkurrencë: Një proces dinamik rivaliteti mes palëve si prodhues ose furnitorë, secila prej të cilave kërkon të japë një ofertë më të mirë kur konsiderohen në tërësi cilësia, çmimi dhe informacioni i produktit. Konkurrenca nënkupton hyrje të lirë në treg. Furnitorët e mundshëm nuk kanë nevojë të marrin leje nga qeveria për të hyrë në treg. ↩

kontroll i çmimeve: Çmimet që vendosen nga qeveria. Çmimet mund të caktohen mbi ose nën nivelin që do të përcaktohej nga tregjet. ↩

korporatë: Një entitet ligjor që ka të drejtat dhe privilegjet e një personi në lidhje me zotërimin e pronës, marrjen e kredive dhe nënshkrimin e kontratave. Rrjedh nga fjala latinisht “corpus”, që do të thotë “trup”. “Inkorporohet” tekstualisht do të thotë “formohet në një trup”. ↩

kosto efektive: Aktiviteti është me kosto efektive kur vlera e një aktiviteti është e mirë për shumën e parave të paguara. ↩

kosto marxhinale: Ndryshimi në koston totale që rezulton nga një veprim i tillë si prodhimi i

një njësie shtesë të prodhimit. ↩

kosto oportune: Malli apo aktiviteti më i vlerësuar alternativ që duhet të sakrifikohet si rezultat i zgjedhjes së një opsioni. ↩

kosto të transaksionit: Koha, puna dhe burimet e tjera që nevojiten për të kërkuar, negociuar dhe kryer një shkëmbim mallrash ose shërbimesh. ↩

kredi Alt-A: Kredi që jepen me pak dokumentacion dhe/ose verifikim të të ardhurave, punësimit të huamarrësve dhe tregues të tjerë të aftësisë së tyre paguese. Për shkak të këtij dokumentacioni të mangët, këto kredi janë me rrezik. ↩

kredi hipotekare: Një instrument që përdoret për të marrë fonde hua kundrejt një aseti si shtëpia. Aseti përdoret si garanci. Nëse fondet e huazuara nuk shlyhen sipas premtimit, huadhënësi mund të dërgojë për përmbarrim asetin dhe të përdorë fitimet nga shitja për të rikuperuar balancën e papaguar të kredisë. ↩

kredi ‘subprime’: Një kredi që i jepet një huamarrësi me vlerësim kreditor të dëmtuar ose që ofron dokumentacion të kufizuar për të ardhurat e tij ose të saj, historikun e punësimit dhe tregues të tjerë të vlerësimit të kreditit. Normat e interesit për për këto kredi janë në përgjithësi më të larta se për kreditë për klientët me vlerësim kreditor të mirë. Një institucion i rëndësishëm që ndihmon në perkufizimin e normës së interesit që u tarifohet huamarrësve janë “vlerësimet e kreditit” që ofrohen nga një institucion i pavarur që gjurmon sjelljen huamarrëse të individëve në të kaluarën. ↩

kriza e tregut të shtëpive në vitet 2008-2009: Një rënie e madhe në çmimet e shtëpive në shumë vende rreth të njëjtës periudhë kohore. Mes viteve 2007 dhe 2010 çmimet e shtëpive në Irlandë ranë me rreth 35%, ndërsa në SHBA çmimet e shtëpive ranë me rreth 16% gjatë të njëjtës periudhë. Këto rënie bënë që shumë huamarrës të kishin vlerë negative të shtëpive të tyre (çmimi i tregut minus kredia e mbetur hipotekare). Shumë huamarrës zgjodhën të

falimentonin në kredinë e tyre hipotekare, duke shkaktuar probleme për bankat në mbarë botën dhe duke çuar në forma të ndryshme të “shpëtimit financiar” qeveritar. ↩

kthim nominal: Kthimi mbi një aset në terma monetare. Ndryshe nga kthimi real, ai nuk lejon ndryshime në nivelin e përgjithshëm të çmimeve (inflacion). ↩

kuotë importi: Një limit specifik ose sasi maksimale apo vlerë malli që lejohet të importohet në një vend gjatë një periudhe të caktuar. ↩

kurs këmbimi: Çmimi vendas i një njësie të një monedhë të huaj. Për shembull, nëse duhen 0,035 \$ për të blerë një hrvnia ukrainase, kursi i këmbimit dollar-hrvnia është 0,035. ↩

kursim: Një pjesë e të ardhurave pas taksave që nuk shpenzohen për konsum. ↩

kushtetutë: Një organ me parime bazë ose precedentë të mirëthemeluar sipas të cilave njihet se qeveriset një shtet apo organizatë. ↩

letra me vlerë të thesarit të mbrojtura nga inflacioni (TIPS): Obligacione të indeksuara sipas inflacionit të emetuara nga Departamenti i Thesarit i SHBA-së. Këto letra me vlerë përshtatin si pagesat e principalit të tyre ashtu edhe interesin deri në normën e inflacionit, prandaj norma e tyre reale e kthimit nuk ndikohet nga ndryshimi i normës. Letrat me vlerë TIPS janë emetuar në Shtetet e Bashkuara që prej janarit 1997. ↩

licencë për profesione: Një kërkesë që një person të marrë leje nga qeveria për të kryer aktivitete të caktuara biznesi ose punë në profesione të caktuara. ↩

ligji i kërkesës: Një parim që përcakton se ka një lidhje negative mes çmimit të një artikulli dhe sasisë së tij që blerësit janë të gatshëm të blejnë kur gjërat e tjera mbahen konstante. Me rritjen e çmimit të një artikulli, konsumatorët blejnë më pak prej tij. Me uljen e çmimit, ata blejnë më shumë. ↩

ligji i ofertës: Një parim që përcakton se ka një lidhje pozitive mes çmimit të një artikulli dhe sasisë së tij që prodhuesit janë të gatshëm të ofrojnë kur gjërat e tjera mbahen konstante. Me rritjen e çmimit të një artikulli, prodhuesit do të ofrojnë më shumë. Me uljen e çmimit, ata ofrojnë më pak. ↩

ligji i përparësisë krahasuese: Një parim që zbulon se si individët, firmat, rajonet ose kombet mund të prodhojnë një sasi më të madhe prodhimi dhe të arrijnë fitime reciproke nga tregtia. Sipas këtij parimi, secili specializohet në prodhimin e mallrave që mund t'i prodhojë më lirë (pra, me kosto të ulët oportune) dhe i shkëmben këto mallra për të tjera që prodhohen me kosto më të lartë oportune. ↩

ligji për mbrojtjen e pacientëve dhe për përkujdesjen shëndetësore të përballueshme (PPACA): Referuar më shpesh si Ligji për kujdesin shëndetësor të përballueshëm ose Obamacare, ky është një legjislacion vendimtar i reformës në shëndetësi i nënshkruar si ligj nga presidenti Barak Obama në vitin 2010. ↩

lobist: LOBOJ (folje) Të “lobosh” në kontekstin politik është të argumentosh që ligjvënësit të miratojnë rregulla ose ligje që janë në dobi të një interesi të caktuar financiar ose tjetër. (emër) Një “lob” është një grup personash që kërkojnë të ndikojnë te politikanët ose administrata publike mbi një çështje të caktuar. Një anëtar i një grupi të tillë quhet “lobist”. Origjina e termit vjen ngaqë lobistët zakonisht u afroreshin ligjvënësve në hollin ose lobin e ndërtesave të legjislativit. ↩

lojë me rezultat zero: Situata në teorinë e lojës ku fitimet e një personi janë të barabarta me humbjet e një tjetri, prandaj ndryshimi neto në pasuri ose fitim është zero. Në tregjet financiare, opsionet dhe ‘futures’ janë shembuj të lojërave me rezultat zero, duke përjashtuar kostot e transaksionit. ↩

llogari kursimi: Një llogari, në një bankë apo organizatë financiare, që fiton interes. ↩

llogari rrjedhëse: Llogari depozite e mbajtur në një institucion financiar që lejon tërheqjet dhe depozitat. Të quajtura gjithashtu edhe llogari kërkesë ose llogari transaksionesh, llogaritë rrjedhëse janë shumë likuide. ↩

marketing: Aktivitetet e një kompanie të shoqëruara me blerjen dhe shitjen e një produkti apo shërbimi. Përfshin reklamimin, shitjen dhe dorëzimin e produkteve të blerësit. ↩

marxhinal: Një term që përdoret për të përshkruar efektet e një ndryshimi në situatën aktuale. Për shembull, kostoja marxhinale është kostoja e prodhimit të një njësie shtesë të një produkti, duke pasur parasysh ambientet aktuale të prodhuesit dhe shkallën e prodhimit. ↩

marrëveshje e fshehtë: Një sekret ose bashkëpunim i paligjshëm apo konspiracion, në veçanti për të mashtruar të tjerët. Një grup firmash i përfshirë në marrëveshje të fshehta shpesh quhet kartel. ↩

mbështetje preferenciale: Projekte apo përvetësime qeveritare që sjellin përfitime të larta të patronazhit. Shpesh përfshihen në legjislacione që nuk kanë lidhje me përdorimin e këtyre fondeve. ↩

mbështetje qeverisëse preferenciale territoriale: Shpenzimet nga qeveria në projekte që janë në dobi të zonave lokale, por që paguhen nga të gjithë taksapaguesit. Projektet zakonisht kanë kosto që tejkalojnë përfitimet; banorët e zonës që marrin përfitimet i duan këto projekte sepse nuk u duhet të paguajnë shumicën e kostove. ↩

monopol: Një treg i karakterizuar nga (1) një shitës i vetëm i një produkti të mirëpërcaktuar për të cilin nuk ka zëvendësues të përafërt; dhe (2) pengesa të larta për hyrjen e firmave të tjera në tregun për atë produkt. ↩

mungesë: Një gjendje në të cilën sasia e një malli të ofruar për shitje nga prodhuesit është më e ulët se sasia e kërkuar nga blerësit sepse qeveria ka vendosur çmimin poshtë ekuilibrit. ↩

ndarje e punës: Një metodë që e zberthen prodhimin e një malli në një seri detyrash specifike, ku secila kryhet nga një punonjës i ndryshëm. ↩

ndërmjetës: Personat që blejnë dhe shesin mallra ose shërbime ose organizojnë tregtinë. Ndërmjetësit zvogëlojnë kostot e transaksionit. ↩

ndërmjetës burse: Një person ose kompani që blen ose shet aksione për persona të tjerë. ↩

normë e dërgimeve për përmbarim: Përqindja e kredive hipotekare mbi të cilat huadhënësi ka nisur procesin e sekuestrimit të pronës sepse huamarrësi nuk ka qenë në gjendje të shlyejë pagesat mujore. ↩

normë e kredive të këqija hipotekare: Përqindja e kredive hipotekare për të cilat huamarrësi është me vonesë nëntëdhjetë ditë ose më shumë për pagesën e kredisë ose është në procesin e dërgimit për përmbarim. Kjo normë ndonjëherë referohet edhe thjesht si norma e kredive të këqija. ↩

normë e kthimit: Shuma e fitimit që një investim fiton e llogaritur si përqindje e parave që janë investuar fillimisht. ↩

normë e përbërë interesi: Interesi që fitohet jo vetëm nga principali, por edhe nga interesat e fituara më herët. ↩

normë e përbërë vjetore e kthimit: Shuma e normës së përbërë të interesit e paguar si shumë parash gjatë një periudhe dymbëdhjetë mujore. ↩

normë marxhinale e tatimit: Përqindja e një dollari shtesë të ardhurash që duhet të paguhet në taksa. Është norma marxhinale e tatimit ajo që është e rëndësishme në vendimmarrjen personale. ↩

obligacion: Një premtim për të paguar principalin (shumën e huazuar) plus interesin në një kohë të specifikuar në të ardhmen. Organizatat e tilla si korporatat dhe qeveritë emetojnë obligacione si metodë huamarrjeje ndaj mbajtësve të obligacioneve. ↩

obligacione ‘junk’: Obligacione me risk të lartë, të emetuara zakonisht nga firma pa reputacion që paguajnë norma të larta interesi për shkak të riskut të tyre. ↩

obligacione qeveritare: Një letër me vlerë e lëshuar nga një qeveri për të mbështetur shpenzimet qeveritare. Obligacionet e qeverisë federale në Shtetet e Bashkuara përfshijnë obligacionet e kursimeve, bonot e thesarit dhe letrat me vlerë të thesarit të mbrojtura nga inflacioni (TIPS). ↩

oferta e parasë: Oferta e aseteve shumë likuide (lehtësisht të disponueshme) që përdoren për të bërë blerje. Oferta e parasë zakonisht përfshin monedhën dhe balancat në fondet në llogari rrjedhëse. Përkufizimet e tjera zgjerohen dhe përfshijnë asete që mund të konvertohen lehtë në mekanizma pagese, si p.sh. balancat e llogarive të kursimit. Vini re se kartat e kreditit nuk janë pjesë e ofertës së parasë. Nëse ato paguhen në fund të muajit, llogaritja e tyre do të nënkuptonte numërimin e dyfishtë të balancave të llogarisë rrjedhëse. Një debat interesant është nëse dhe kur Bankat Qendrore do të fillojnë të përfshijnë Bitcoin (dhe kriptomonedha të tjera) si pjesë e ofertës së parasë. ↩

pagesa të transferueshme: Pagesat e kryera nga qeveritë për individët dhe bizneset që nuk reflektojnë shërbimet e ofruara nga marrësit. Ato janë fonde të taksuara nga disa dhe të transferuara te të tjerë. ↩

pagë minimale: Legjislacioni që kërkon që punonjësit të paguhen të paktën me normën minimale të caktuar të pagesës për orë. ↩

pamjaftueshmëri: Gjendja në të cilën njerëzit do të donin të kishin më shumë nga një e mirë apo burim që disponohet lirshëm në natyrë. Pothuajse gjithçka që vlerësojmë është e

pamjaftueshme. ↩

paradhënie: Një shumë parash që ju paguani në kohën kur blini diçka, por që është vetëm një pjesë e kostos totale. ↩

paraja: Çdo gjë që pranohet gjerësisht si pagesë përfundimtare për mallrat dhe shërbimet nga blerësit dhe shitësit; shërben si mjet shkëmbimi, ruajtëse e vlerës, dhe standard i vlerës. Karakteristikat e parasë janë mbartshmëria, stabiliteti në vlerë, uniformiteti, qëndrueshmëria dhe pranueshmëria. ↩

përfitim marxhinal: Ndryshimi në vlerën ose përfitim total që rrjedh nga një veprim i tillë si konsumimi i një njësie shtesë të një malli apo shërbimi. Reflekton shumën maksimale që individit që konsideron veprimin do të jetë i gatshëm të paguajë për të. ↩

pjesë aksioni: Një instrument ligjor që i jep zotëruesit (aksionerit) të drejtën e votimit mbi veprimet e ndërmarra nga korporata. Çdo aksioner ka një votë të barabartë me numrin e pjesëve të aksioneve që zotëron pjesëtuar me numrin total të pjesëve të aksioneve të emetuara nga korporata. Një pjesë aksioni është realisht një aksion. Termi “aksion” është mbartje e përdorimit të termit nga korporata e parë. Këto ishin kompani tregtare dhe “aksion” realisht nënkuptonte stoqet e mallrave që do të tregtoheshin. ↩

plan i kursimeve: Llogari investimi e përbashkët që ofrohet nga një punëdhënës që u lejon punonjësve të vendosin mënjatë një pjesë të pagave përpara taksave, për kursime pensioni ose objektiva të tjerë afatgjatë, si p.sh. pagesa e shkollës së lartë apo blerja e shtëpisë. ↩

politikë industriale: Një plan qeveritar që është hartuar për të inkurajuar zhvillimin e industrisë ose të një lloji të caktuar industrie. ↩

politikë monetare: Kontrolli i ofertës monetare kombëtare dhe, në disa raste, i kushteve të kreditimit nga qeveria. Kjo politikë përcakton mjedisin për shkëmbime tregtare. ↩

portofol: Zotërimet e kursimeve, investimeve dhe aseteve reale që zotërohen nga një individ apo institucion financiar. ↩

principal: Shuma e fondeve të marra hua. Huamarrësi do të paguajë interes për këtë shumë. ↩

produktivitet: Prodhimi mesatar i prodhuar për punonjës gjatë një periudhe specifike kohore, zakonisht i matur si prodhim për orë pune. ↩

prodhim: Sasia e diçkaje të prodhuar nga një person, makineri, fabrikë, vend etj. ↩

prodhimi i brendshëm bruto (PBB): Vlera e tregut e të gjitha mallrave dhe shërbimeve përfundimtare (dhe jo të ndërmjetëm) që janë prodhuar brenda një vendi gjatë një periudhe specifike. Është masa matëse e të ardhurave dhe prodhimit. ↩

recesion: Një rënie e aktivitetit ekonomik e karakterizuar nga rënia e prodhimit të brendshëm bruto (PBB). Si rregull i përgjithshëm, ekonomistët e përkufizojnë recesionin si dy tremujorë të njëpasnjëshëm me rënie të PBB-së reale. ↩

reformë: Një veprim nga qeveria për të bërë ndryshime në diçka (veçanërisht një institucion ose praktikë) për ta përmirësuar atë. ↩

rregullore qeveritare: Rregullat (e vendosura nga qeveria) që kontrollojnë mënyrën se si mund të operojë një biznes. ↩

rrezik moral: Një situatë ku ofrimi i mbrojtjes kundër një rreziku rrit mundësinë e një sjelljeje të rrezikshme sepse zvogëlon pasojat e mundshme negative të veprimit. ↩

rritje ekonomike: Një rritje në Prodhimin e Brendshëm Bruto (vlera reale e prodhimit dhe e shërbimeve të prodhuara brenda një periudhe të caktuar në një ekonomi të caktuar) nga

periudha në periudhë. ↩

rritje spekulative e çmimeve: Kur një shitës rrit çmimet e të mirave, shërbimeve apo mallrave në një nivel shumë më të lartë sesa konsiderohet e arsyeshme ose e drejtë, dhe konsiderohet shfrytëzuese dhe ndoshta joetike. ↩

siguracion: Një marrëveshje përmes së cilës një kompani ose shtet merr përsipër të ofrojë një garanci për kompensimin e specifikuar të humbjes, dëmtimit, sëmundjes ose vdekjes në këmbim të pagesës së një primi specifik. ↩

sipërmarrës: Një vendimmarrës në kërkim të fitimeve i cili merr përsipër rrezikun e zhvillimit të qasjeve dhe produkteve novative me pritshmërinë e realizimit të fitimeve. Veprimet e një sipërmarrësi të suksesshëm rrisin vlerën e burimeve. ↩

sipërmarrje shtetërore: Një entitet ligjor që është krijuar nga një qeveri për të marrë pjesë në aktivitete komerciale për llogari të qeverisë. ↩

sistem barter: Shkëmbimi direkt i mallrave ose shërbimeve me mallra ose shërbime pa përdorur para. ↩

socializëm: Një tërësi bindjesh që deklarojnë se të gjithë njerëzit janë të barabartë dhe duhet të kenë pjesë të barabartë në paratë e vendit ose sistemet politike të bazuara në këto bindje. ↩

specializim: Specializimi është një metodë prodhimi ku një entitet fokusohet në prodhimin e një spektri të kufizuar mallrash për të fituar një shkallë më të lartë efijence. ↩

stanjacion: Një situatë në të cilën ekonomia qëndron e njëjtë dhe nuk rritet dhe zhvillohet. ↩

stimuj: Rezultatet e pritshme nga veprimet. Ato mund të jenë ose pozitive (veprimi

shpërblehet) ose negative (veprimi rezulton në ndëshkim). ↩

strukturë e stimujve: Llojet e shpërblimeve të ofruara për të inkurajuar një kurs të caktuar veprimi dhe llojet e faktorëve që synohen për të dekurajuar kurset alternative të veprimit. ↩

subvencion: Një pagesë qeveritare ose kreditim taksash që ofrohet për prodhuesit ose konsumatorët e disa mallrave të caktuara. Shembull janë pagesat për prodhuesit e etanolit, që arrijnë në 1,50 \$ për galon. ↩

sundim i ligjit: Mirëkuptimi efektiv se të gjithë u nënshtrohen ligjeve të njëjta, duke mos lejuar që disa të dekretojnë ligje që nuk do t'u duhet t'i respektojnë. ↩

shkatërrim krijues: Zëvendësimi i produkteve dhe metodave të prodhimit të vjetra me ato të reja dhe novatore që konsumatorët gjykojnë se janë më të vlefshme. Procesi gjeneron rritje ekonomike dhe standarde më të larta jetese. ↩

shkëmbim favoresh politike: Shkëmbimi mes politikanëve të mbështetjes politike mbi një çështje për mbështetje politike mbi një çështje tjetër. ↩

tarifa Smoot-Hawley: Legjislacioni i miratuar në Shtetet e Bashkuara në qershor 1930 që rriti normat e tarifave me rreth 50 përqind. Vendet e tjera u kundërpërgjigjën me kundërmasa dhe tregtia ndërkombëtare ra shumë. Legjislacioni ishte një faktor i madh kontribuues në Depresionin e Madh. ↩

tarifë: Një taksë që merret nga mallrat e importuara në një vend. ↩

tarifë mbrojtëse: Një taksë që synon të rrisë çmimet e importit dhe të mbrojë industrinë e një vendi nga konkurrenca e huaj. ↩

teoria e ecjes rastësore: Teoria që çmimet aktuale të aksioneve reflektojnë të gjithë

informacionin e ditur rreth të ardhmes. Prandaj lëvizja e ardhshme e çmimeve të aksioneve do të përcaktohet nga ndodhitë surprizë, të cilat do të shkaktojnë ndryshimin e çmimeve në një mënyrë të paparashikueshme ose të rastësishme. ↩

tepricë (në një treg): Një gjendje në të cilën sasia e mallrave që ofrohen për shitje nga prodhuesit është më e madhe se sasia që blerësit do të blejnë për shkak se qeveria e ka caktuar çmimin mbi ekuilibër. ↩

tepricë buxhetore: Shuma me të cilën shpenzimet totale qeveritare janë nën të ardhurat totale qeveritare gjatë një periudhe kohore specifike, zakonisht një vit. ↩

të ardhura kombëtare: Të ardhurat totale të fituara nga qytetarët e një vendi gjatë një periudhe specifike. ↩

të ardhura personale: Të ardhurat totale të marra nga familjet dhe bizneset jokorporatë. ↩

të drejtat e pronës private: Të drejtat e pronës që mbahen ekskluzivisht nga një pronar, ose grup pronarësh, dhe që mund të transferohen te të tjerët sipas gjyqimit të pronarit. ↩

të mira kapitale: Mallrat dhe/ose ambientet e blera për qëllimin e prodhimit të përfitimeve të ardhshme ekonomike. Shembujt përfshijnë shtëpitë me qira, fabrikat, anijet ose rrugët. Shpesh ato referohen edhe si të mira investimi. ↩

të mira publike: Të mirat me këto dy karakteristika; (1) bashkëpërfshirja në konsum - sigurimi i së mirës për njërën palë njëkohësisht e bën atë të disponueshme edhe për të tjerët; dhe (2) jopërrjashtuese - është e vështirë dhe zakonisht e pamundur për të përjashtuar konsumatorët që nuk paguajnë. ↩

të zbritshme nga tatimi: Nëse një shumë parash që ju shpenzoni është e zbritshme nga tatimi, ajo mund të zbritet nga shuma totale e të ardhurave mbi të cilën duhet të paguani tatim. ↩

treg: Një koncept abstrakt që përfshin marrëveshjet e tregtisë së blerësve dhe shitësve të cilat u nënshtrohen forcave të kërkesës dhe ofertës. ↩

treg i aksioneve: Bashkëpunimi i tregjeve dhe bursave ku zhvillohen aktivitete të rregullta të blerjes, shitjes dhe emetimit të aksioneve të kompanive publike. ↩

treg i kapitalit: Përkufizim i gjerë për tregjet e ndryshme ku blihen dhe shiten investimet si aksionet dhe obligacionet. ↩

treg i punës: Ky i referohet ofertës dhe kërkesës për punë ku punonjësit japin ofertën dhe punëdhënësit kërkesën. Punonjësit dhe punëdhënësit bashkëveprojnë me njëri-tjetrin, punëdhënësit konkurrojnë për të punësuar më të mirët, dhe punonjësit konkurrojnë për punën më të kënaqshme. ↩

tregje të hapura: Tregjet ku furnitorët mund të hyjnë pa marrë leje nga autoritetet qeveritare. ↩

tregtar: Një person ose kompani e përfshirë në tregtinë me shumicë, veçanërisht një që punon me vendet e huaja ose furnizon mallra për një tregti të caktuar. ↩

tregtia e lirë: Aftësia e njerëzve për të kryer transaksione ekonomike me persona në vende të tjera, pa kufizime të vendosura nga qeveritë apo rregullatorë të tjerë. ↩

tregtia ndërkombëtare: shih **tregtia e lirë**^(?). ↩

TVSH: Tatimi mbi vlerën e shtuar, një lloj takse që paguhet nga personi që blen mallrat dhe shërbimet. ↩

varfëri: Gjendja në të cilën një personi apo komuniteti i mungojnë burimet financiare dhe ato bazë për një standard minimal jetese. ↩

vende më pak të zhvilluara: Vendet me të ardhura të ulëta për frymë, nivele të ulëta arsimimi, analfabetizëm të përhapur dhe përdorim të përhapur të metodave të prodhimit që kryesisht nuk ekzistojnë më në vendet me të ardhura të larta. Ato zakonisht referohen si vende në zhvillim.



vetëpunësuar: Situata në të cilën një individ punon për veten dhe jo për një punëdhënës që i paguan një pagë ose rrogë.



vjedhje: Veprimi i përvetësimit të gjërave duke i marrë ato me forcë nga të tjerët.



vlerë reale: Vlera e përshtatur me inflacionin.



zëvendësues: Produktet që shërbejnë për qëllime të ngjashme. Një rritje në çmimin e njëres do të shkaktojë rritje të kërkesës për tjetrën, dhe një rënie në çmimin e njëres do të shkaktojë rënie të kërkesës për tjetrën (për shembull, hamburgerët dhe takot, gjalpi dhe margarina, makinat Chevrolet dhe ato Ford).



zgjedhja publike: Studimi i vendimmarrjes ndërsa ndikon në formimin dhe aktivitetin e organizatave kolektive të tilla si qeveritë. Në përgjithësi, parimet dhe metodologjia e ekonomiksit aplikohen në temat e shkencave politike.



zotërues aksionesh: shih aksioner^(?).



zhvillim ekonomik: Rritja e vazhdueshme në të ardhurat për frymë dhe përmirësimet në standardin e jetesës.



zhvlerësim: Një rënie në vlerë e një aseti ose monedhe.



Rreth autorëve

Xhejms D. Guartni (James D. Gwartney) është profesor i ekonomiksit në Universitetin Shtetëror të Floridas, ku mban postin e Drejtorit të Nderit për Studime pranë Qendrës Gus A. Stavros. Ai është bashkautor i librit *Ekonomiksi: Zgjedhja private dhe publike* (Cengage South-Western Press, 2017), një libër shumë i përdorur mbi parimet e ekonomiksit, tani në ribotimin e tij të 16-të, dhe një risi në ekonomiks, *Ekonomiksi i Mendimit Praktik: Çfarë duhet të dimë mbi Pasurinë dhe Prosperitetin* (St. Martin's Press, 2016). Ai është gjithashtu bashkautor i raportit vjetor *Liria Ekonomike në Botë* që siguron informacion mbi qëndrueshmërinë e institucioneve dhe politikave në lirinë ekonomike për më shumë se 160 vende. Botimet e tij janë publikuar në revista shkencore, përfshirë *Revista Ekonomike Amerikane*, *Revista e Politikës Ekonomike*, *Revista e Ekonomisë Jugore*, dhe *Revista e Ekonomiksit Institucional dhe Teorik*. Gjatë viteve 1999-2000, ai punoi si krye-ekonomist për Komitetin e Përbashkët Ekonomik të Kongresit të Shteteve të Bashkuara. Ai shërbeu si president i Shoqatës Ekonomike Jugore dhe Shoqatës së Edukimit të Sipërmarrjes Private. Ai i kreu studimet e doktoraturës në Ekonomiks në Universitetin e Uashingtonit.

Riçard L. Strup (Richard L. Stroup) është Profesor Nderi në Universitetin Shtetëror të Montanës dhe atë të Karolinës së Veriut. Ai i kreu studimet e doktoraturës në Universitetin e Uashingtonit. Nga viti 1982 deri 1984 ai punoi si drejtor në Zyrën e Analizës së Politikave pranë Departamentit Amerikan të Punëve të Brendshme. Strup ka shkruar dhe ka ligjëruar mbi tema të tilla si ngrohja globale, rregulloret mbi përdorimin e tokës, arkeologjinë, dhe mbi përmirësimet e nevojshme në politikat për mjedisin. Puna e tij kërkimore ndihmoi në zhvillimin e qasjes së njohur ndryshe si ambientalizmi i tregut të lirë. Ai është bashkautor i një teksti kryesor të parimeve në ekonomiks, *Ekonomiksi: Zgjedhja publike dhe ajo private*, që është tani në ribotimin e tij të 16-të. Libri i tij *Eko-nomiksi: Çfarë duhet të dimë mbi ekonomixin dhe mjedisin* (Washington: Cato Institute, botimi i dytë, 2016), u mbështet nga Qendra Kërkimore e Pronës dhe Mjedisit, ku ai është bashkëthemelues.

Duajt R. Li (Dwight R. Lee) kreu studimet për doktoraturë në Universitetin e Kalifornisë, San

Diego në 1972. Që prej asaj kohe, ai ka dhënë kontributin e tij në Universitetin e Kolorados, Universitetin Teknik të Virxhinias, Universitetin Xhorxh Meson, dhe në Universitetin e Xhorxhias ku ai mbajti titullin e nderit “Ramsej” si profesor i Ekonomiksit dhe Sipërmarrjes Private nga viti 1985 deri në 2008. Ai mbajti titullin e nderit “Uilliam J. Onill (William J.O’Neil)” si profesor i Tregjeve Globale dhe Lirisë në Universitetin Jugor Metodist në Dallas nga viti 2008 deri në 2014. Tani ai është bashkëpunëtor shkencor i SMU-së dhe anëtar i Fakultetit të Institutit për Studime në Ekonominë Politike në Universitetin Shtetëror Ball. Puna kërkimore e profesor Li ka pasur në fokus një sërë fushash përfshirë ekonomiksion mjedisor dhe burimet natyrore, ekonomiksion e vendimmarrjes politike, financat publike, ligjin dhe ekonomiksion, dhe ekonomiksion e punës. Gjatë karrierës së tij profesor Li ka botuar mbi 160 artikuj në revista akademike, rreth 300 artikuj dhe komente në revista dhe gazeta, ka qenë bashkautor i katërbëdhjetë librave dhe ka ofruar kontributin e tij si redaktor në pesë libra të tjerë. Ai ka shërbyer si lektor në universitete dhe konferenca anembanë Shteteve të Bashkuara si dhe në Evropë, Amerikë Qendrore, Amerikë Jugore, Azi, dhe Afrikë. Ai ka qenë president i Shoqatës së Edukimit të Sipërmarrjes Private në 1994-1995 dhe president i Shoqatës Ekonomike Jugore në 1997-1998.

Tauni Hant Ferrarini (Tawni Hunt Ferrarini) mban titullin “Robert W. Plaster” si profesoreshë në Edukimin Ekonomik si dhe Ekonomist i lartë në Institutin Hamond në Universitetin Lindenud në Seint Çarls, Mizuri. Ajo shërbeu si profesoreshë pranë fondacionit “Sam M. Kohodas” në Sipërmarrjen Private pranë Universitetit të Miçiganit Verior për dy dekada. Ajo ka qenë presidente e Shoqatës Kombëtare të Mësuesve të Ekonomisë në vitin 2015 dhe është pranuesja e parë e çmimit në Teknologji nga Shoqata Kombëtare e Mësuesve të Ekonomisë. Tauni është bashkautore e librave *Mësuesit duan të bëhen milionerë, gjithashtu* (në botim e sipër), *Episodet Ekonomike në Historinë Amerikane* (2019), dhe *Ekonomiksi i Mendimit Praktik* (2016). Ajo publikon artikuj në revistat të rishikuara nga ekspertët dhe harton kurrikula për Këshillin e Edukimit Ekonomik, Arritjet e Hershme – SHBA, dhe Institutin Frejzër – Kanada. Universtetet, këshillat kombëtare, dhe organizatat jo fitimprurëse nga e gjithë bota e ftojnë atë të flasë, të zhvillojë programe, drejtojnë seminare dhe të ofrojnë mbështetje në mbledhjen e fondeve të dedikuara për zhvillimin e dijeve ekonomike. Ajo i kreu

studimet për doktoratë në Universitetin Uashington në Seint Luis.

Xhozef P. Kalhun (Joseph P. Calhoun) është profesor dhe drejtor i qendrës “Stavros për Zhvillimin e Sipërmarrjes së Lirë dhe Edukimit Ekonomik” pranë Universitetit Shtetëror të Floridës. Aktualisht më shumë se 2000 studentë marrin pjesë çdo vit në ligjëratat e tij mbi parimet e ekonomisë. Ai flet rregullisht në konferenca kombëtare të mësimdhënies mbi përdorimin e efektshëm të medias dhe teknologjisë në klasë. Si një mbështetës i flaktë i programeve të mësimdhënies jashtë vendit, ai ka pasur privilegjin të japë mësim në Angli, Itali dhe Spanjë. Dr. Kalhun ka marrë çmime të shumta në mësimdhënie, përfshirë Çmimin për Mësimdhënie në Nivelin Baçelor në Universitetin Shtetëror të Floridës (FSU). Ai i ka kryer studimet për doktoraturë pranë Universitetit të Xhorxhias.

Randall K. Fajlër (Randall K. Filer) është Profesor i Ekonomiksit në Kolegjin Hanter dhe në Qendrën për Arsim Pasuniversitar pranë Universitetit të Qytetit të Nju Jorkut, dhe, prej vitit 1993, profesor i ftuar i Ekonomiksit pranë CERGE-EI, një projekt i përbashkët i Universitetit Çarls dhe Akademisë së Shkencave të Republikës Çeke. Profesor Fajlër ka shërbyer në Komitetin Ekzekutiv dhe Mbikëqyrës të CERGE-EI që prej vitit 1994 dhe është president i Fondacionit CERGE-EI, mbështetësi më i madh i edukimit ekonomik në ekonomitë në tranzicion post-komuniste në Evropën Qendrore dhe Lindore dhe të ish-Bashkimit Sovjetik. Ai shërben si koordinator i Rrjetit të Zhvillimit Global për Evropën Qendrore dhe Lindore. Profesor Fajleri është anëtar i Bordit Akademik të Shkollës Ndërkombëtare të Ekonomiksit në Tbilisi, Gjeorgji (ISET). Ai është studiues në IZA (Bon) dhe CESifo (Munih). Profesor Fajler ka kryer studimet për doktoraturë në Universitetin Princeton, ku ai punoi pranë Departamentit të Marrëdhënieve Industriale dhe Zyrës së Kërkimeve Demografike. Puna e tij kërkimore është mbështetur, ndër të tjera, nga Fondacioni Kombëtar i Shkencës, programi ACE i Bashkimit Evropian, Fondacioni “Alfred P. Sloan”, Fondacioni “Volkswagen”, dhe Fondacioni Kombëtar i Mbështetjes së Arteve, dhe ka botuar në revista prestigjioze profesionale, përfshirë *Pasqyra Ekonomike Amerikane*, *Revista e Ekonomisë Politike*, *Pasqyra e Ekonomiksit dhe Statistikave*, *Pasqyra Ekonomike Evropiane*, *Revista e Ekonomiksit të Zhvillimit*, *Zhvillimi Ekonomik dhe Ndryshimi Kulturor*, dhe *Ekonomiksi i Tranzicionit*. Profesor Fajler ka qenë dy herë

pjesëmarrës në programin “Fulbright” në Republikën Çeke si dhe profesor i ftuar në Institutin e Ekonomiksit në Zagreb, Kroaci. Kumtesa e tij është botuar në media të tilla si në *Wall Street Journal*, *New York Times*, *BBC*, *ABC*, dhe *Good Morning Saudi Arabia*”.

Komiteti Këshillues Akademik

Boris Cota është profesor në Fakultetin Ekonomik pranë Universitetit të Zagrebit dhe drejtues i programit pasuniversitar në ekonomiks dhe financë ndërkombëtare. Ai ka qenë anëtar i Bordit Drejtues të Institutit të Ekonomiksit në Zagreb (1997–2000) dhe kryetar i Bordit Mbikëqyrës të Unionit të Shkencës dhe Arsimit të Lartë në Republikën e Kroacisë (2003–2006). Ai ka shërbyer si anëtar pranë Këshillit të Bankës Kombëtare Kroate (2006–2013), Këshilltar Special për Çështjet Ekonomike pranë Presidentit të Republikës së Kroacisë (2010–2012) dhe President i Këshillit për Çështjet Ekonomike pranë Presidentit të Republikës së Kroacisë (2010–2015).

Oleh Havrylyshyn mban gradën Doktor Shkencash në Ekonomiks nga Instituti i Teknologjisë i Masaçusetsit (MTI), është një bashkëpunëtor shkencor jo-rezident pranë Qendrës për Kërkime Sociale dhe Ekonomike (CASE) në Varshavë dhe aktualisht është profesor i asociuar në Institutin e Studimeve Evropiane, Ruse dhe Euroaziatike pranë Universitetit Carleton. Oleh ka shërbyer si këshilltar në qeverinë e Ukrainës dhe ka përgatitur “Rishikim historik i reformave që nga pavarësia” (nga viti 2014 deri në tetor të vitit 2016). Ai aktualisht është duke shkruar një libër mbi ekonomitë në tranzicion, i cili parashtron një pyetje të re: Pse disa vende zgjedhën një strategji të reformave të hershme dhe të shpejta, ndërsa disa të tjera vendosën që të vepronin më gradualisht? Libri do të paraqesë një këndvështrim të brendshëm të hartimit të politikave në vendet postkomuniste. Nga viti 1991 deri në vitin 2007, Oleh shërbeu si Zëvendësdrejtor i Departamentit Evropian të Fondit Monetar Ndërkombëtar (FMN), përgjegjës për vendet e ish-Bashkimit Sovjetik. Ai ka shërbyer si Zëvendësdrejtor Ekzekutiv i Bordit Drejtues të FMN-së, dhe gjithashtu për një periudhë edhe si Zëvendësministër i Financave të Ukrainës.

Joseph Pelzman mban gradën Ph.D. nga Kolegji i Bostonit dhe është profesor i ekonomiksit dhe marrëdhënieve ndërkombëtare, lektor i çështjeve juridike dhe drejtor i programit të doktoraturave në Ekonomiks në Universitetin “George Washigton”. Para se t’i bashkohej fakultetit në vitin 1980, ai ishte studiues në Institutin Brookings për Politikë Ekonomike dhe

gjithashtu profesor pranë Universitetit të Karolinës së Jugut. Ai ishte themeluesi dhe drejtuesi i Bordit Akademik Ndërkombëtar i Shkollës Ndërkombëtare të Ekonomiksit në Universitetin Shtetëror të Tbilisit (ISET) në Gjeorgji (2006– 2008) dhe anëtar i Bordit Këshillues Ndërkombëtar të Shkollës së Ekonomiksit në Kiev, Ukrainë (2002–2017). Ai është gjithashtu anëtar i Bordit Drejtues të Koalicionit për Tregtinë, Ndihmën dhe Sigurinë (TASC) dhe i Fondacionit “Global Works” në Uashington D.C. Ai aktualisht është kryeredaktor i revistës “Global Ekonomi” dhe më parë ka shërbyer si president i Shoqatës Ndërkombëtare të Tregtisë dhe Financave.

Ekspertët e subjekteve

Individët e mëposhtëm kanë kontribuar për të siguruar përshtatshmërinë e këtij versioni për rrethanat unike të shoqërive ish-komuniste dhe saktësinë e përkthimeve tona. U jemi mirënjohës për kontributin e tyre të çmuar. Por, në fund të gjitha opinionet dhe gabimet u përkasin autorëve.

Zohid Askarov ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Deakin University në Melburn të Australisë dhe është lektor në Westminster International University në Tashkent. Ai ka publikuar në revista të tilla si World Development, European Journal of Political Economy, Public Choice dhe Journal of Housing Economics. Publikimet e tij janë kryesisht në zhvillimin ekonomik dhe institucional të vendeve në tranzicion dhe efektet e tyre në vendet përreth. Ai është i përfshirë në një sërë projektsh arsimore dhe kërkimore me UNESCO, UNDP, JICA, Sasakawa Peace Foundation, Deakin University, University of Antwerp, Maastricht School of Management, DMAN, dhe Institutin Kombëtar të Administratës Publike të Indonezisë. Zohid është bashkëpunëtor akademik i CERGE-EI.

Gurgen Aslanyan ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga CERGE-EI në Republikën Çeke. Ai është asistent-profesor në American University of Armenia, është bashkëpunëtor akademik i CERGE-EI Foundation dhe Studiuës i Lartë i Labororit të Ekonomiksit të Ural Federal University. Ai ka ofruar konsulencë për organizata si të sektorit privat ashtu edhe publik, duke përfshirë Bankën Qendrore të Armenisë, dhe si studiuës ka pasur partneritet me University of Pennsylvania dhe Akademinë e Shkencave të Çekisë. Ai i ka prezantuar dhe publikuar studimet e tij në nivel ndërkombëtar, ka fituar çmime të ndryshme dhe aktualisht është President i Shoqatës Ekonomike të Armenisë.

Olga Flys ka gradën M.A. në Ekonomiks nga CERGE-EI në Republikën Çeke dhe ka gradën M.S. në Statistika Teorike dhe të Aplikuara nga Universiteti Kombëtar Ivan Franko në Lviv. Aktualisht ajo punon në Republikën Çeke për KPMG Management Consulting dhe është e përfshirë në një startup të përkushtuar për krijimin e një platforme arsimore online për studimet

e aplikuara kompjuterike.

Aram Ghazaryan ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Universiteti i Torinos. Ai është lektor i Ekonomiksit në Yerevan State University dhe American University of Armenia. Ai është themelues i Qendrës për Vendime të Sjelljes, një njësi studiuuese dhe konsulence.

Maya Grigolia ka gradën M.A. në Ekonomiks nga International School of Economics në Tbilisi State University (ISET) në Gjeorgji. Ajo është kandidatë për gradën Ph.D. në Tbilisi State University. Aktualisht, ajo është pedagoge në American University of the Middle-East, Kuvajt. Ajo ka mbi 10 vjet përvojë në mësimdhënie, kërkime, shkrim projekti dhe konsulencë. Interesat e saj kërkimore janë në politikën fiskale, edukimin financiar dhe zhvillimin e sektorit privat. Portofoli i saj i mësimdhënies përfshin Makroekonominë, Politikën ekonomike, Parimet e ekonomiksit, Statistikat dhe Analizën e të dhënave. Përvoja e saj e kaluar përmban shkrim projekti dhe konsulencë me organizata të ndryshme ndërkombëtare të tilla si Banka Botërore (BWB), Asian Development Bank (ADB), Komisioni Evropian dhe USAID.

Aida Gjika ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Staffordshire University në Mbretërinë e Bashkuar dhe është lektore e Fakultetit të Ekonomisë në Universitetin e Tiranës. Ajo ka mbi 10 vjet përvojë në mësimdhënie në nivelin universitar dhe pasuniversitar (Mikroekonomi dhe Shkrim Akademik) dhe punë me projekte dhe konsulencë në projekte të ndryshme ndërkombëtare, kryesisht e angazhuar si ekonomiste e aplikuar me ekspertizë në analizën e të dhënave. Studimet e saj fokusohen në çështjet e decentralizimit fiskal dhe rritjes ekonomike, por eksploron gjithashtu edhe politikën fiskale, taksimin e duhanit dhe rritjen rajonale. Aida është bashkëpunëtorë akademike e CERGE-EI Foundation.

Anahit Hovhanissyan ka gradën M.A. në Ekonomiks nga International School of Economics në Tbilisi State University (ISET), Gjeorgji. Ajo është ekonomiste e Departamentit të Politikave Monetare të Bankës Qendrore të Armenisë.

Drini Imami ka gradën Ph.D. në Ekonomi dhe Politika Agroushqimore nga Universiteti i

Bolonjës. Ai ka kryer studime për një numër institucionesh kërkimore evropiane të mëdha dhe ka kontribuar në më shumë se 50 artikuj shkencorë në revista. Interesat e tij studimore përfshijnë ekonomiksin e sjelljes, politik dhe institucional. Drini ka punuar si konsulent për organizata të tilla si FAO, Banka Botërore, BERZH, GIZ dhe JICA. Ai është profesor i asociuar në Fakultetin e Ekonomisë dhe Agrobiznesit pranë Universitetit Bujqësor të Tiranës.

Leslie McCall, CFA, ka gradën MBA nga Colgate Darden School of Business Administration e University of Virginia dhe gradën BA nga Wellesley College. Ajo ka mbi 25 vjet përvojë në Wall Street, me një numër postesh të larta në kërkime kapitale, menaxhim portofoli dhe shërbime bankare me investime. Kërkimet e saj ekonomike në të ardhurat dhe sjelljen e konsumatorit, si dhe parashikueshmëria e efekteve të tyre në tregtimin e kapitalit, e ndihmuan atë që të pozicionohej si eksperte në aksionet e konsumatorëve. Aktualisht ajo është konsulente në kërkime kapitale.

Bakhrom Mirkasimov është Rektor i Westminster International University në Tashkent. Ai ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Humboldt University në Berlin, dhe gradën Masters në Ekonomiks nga Vanderbilt University. Ai është gjithashtu kryeredaktor i Silk Road: A Journal of Eurasian Development (www.silkroadjournal.online), një platformë e re ndërkombëtare me qasje të hapur e publikuar nga University of Westminster Press. Bakhrom është partner kërkimi pranë Qendrës Ndërkombëtare të Sigurisë dhe Zhvillimit (Berlin) dhe bashkëpunëtor i Global Labor Organization. Ai ka punuar në Institutin Gjerman për Studime Ekonomike (DIW Berlin) dhe ka shërbyer si konsulent i Stockholm International Peace Research Institute, Asian Development Bank, Bankës Botërore, UNDP, UNPF, ILO dhe International Food Policy Research Institute.

Arben Mustafa ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Staffordshire University në Mbretërinë e Bashkuar. Tema e tij gjatë studimit për Ph.D. ishte “Konkurrenca në sektorin bankar dhe ndikimi i saj në riskun bankar dhe marzhet e interesave në vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore”. Ai ka një numër publikimesh në këtë fushë. Arbeni ka punuar në funksione të ndryshme, kryesisht në lidhje me kërkimet dhe analizën ekonomike në Bankën Qendrore të

Republikës së Kosovës. Ai jep mësim në një numër lëndësh të ekonomisë dhe bankare në Universitetin “Kadri Zeka” në Gjilan të Kosovës. Ai është bashkëpunëtor akademik i CERGE-EI Foundation.

Iryna Sabat është aktualisht duke ndjekur studimet për gradën Ph.D. në Ekonomiks si bashkëpunëtoresh akademike e Marie Sklodowska-Curie në Nova School of Business and Economics në Lisbonë të Portugalisë. Ajo ka gradën M.A. në Ekonomiks nga CERGE-EI në Republikën Çeke dhe gradën M.A. në Marrëdhënie Ekonomike Ndërkombëtare dhe Financë nga Universiteti Kombëtar Ivan Franko i Lvivit në Ukrainë. Iryna ka mbi pesë vjet përvojë në mësimdhënien e lëndëve ekonomike për studentët universitarë dhe të diplomuar si bashkëpunëtoresh akademike e CERGE-EI Foundation. Ajo është pjesë e ekipit të pedagogëve të ekonomisë të financuar nga CERGE-EI Foundation për të dhënë trajnim pedagogjik për lektorët ekonomikë të universitetit.

Alban Zogaj ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Universita Politecnica delle Marche në Itali. Ai ka punuar me Riinvest Institute që prej vitit 2005 dhe ka drejtuar ose ka kontribuar në analizat e një numri studimesh kërkimore. Prej vitit 2016 deri në 2019, Albani ka punuar me Qeverinë e Kosovës për kërkime mbi diagnostikimin e rritjes dhe kompleksitetin ekonomik. Ai është anëtar i fakultetit të Riinvest College, ku jep leksione në lëndën e Ekonomisë.

Edvin Zhllima ka gradën Ph.D. në Ekonomi dhe Politika Agrourbëzore nga Universiteti i Bolonjës dhe është profesor i asociuar i Universitetit Bujqësor të Tiranës (UBT). Ai ka kryer studime në një numër fushash studimi, duke përfshirë ekonominë e burimeve, ekonominë e sjelljes dhe ekonominë gjinore, si dhe ka kontribuar në më shumë se 40 publikime shkencore. Ai ka punuar si konsulent për organizata ndërkombëtare, duke përfshirë FAO, UNDP, GIZ, USAID dhe Swiss Cooperation, për të cilët ka kontribuar për raporte të ndryshme teknike.

Zurab Abramishvili ka gradën Ph.D. nga CERGE-EI në Republikën Çeke. Ai gjithashtu ka gradën M.A. në Ekonomiks nga Shkolla Ndërkombëtare e Ekonomisë në Universitetin Shtetëror të Tbilisit (ISET) dhe gradat B.A. & MA në Matematikë po nga Universiteti

Shtetëror i Tbilisit. Ai është asistent-profesor pranë ISET-së, drejtorit i bashkëprogramit të programit të tij Bachelor dhe koordinator rajonal për programin e mësimdhënies të fondacionit CERGE-EI.

Bakari Baratashvili ka gradën M.A. në Ekonomiks nga Shkolla Ndërkombëtare e Ekonomisë në Universitetin Shtetëror të Tbilisit (ISET) dhe gradën Ph.D. në Administrim Biznesi nga Universiteti Teknik Gjeorgjian. Ai ishte zëvendësrektor i ISET-së dhe më herët ka qenë asistent profesor pranë Universitetit Amerikan të Lindjes së Mesme në Kuvajt. Bakari ka një përvojë 15-vjeçare në mësimin e lëndëve të ekonomisë, statistikave dhe financave në nivel universitar. Ai ka punuar pranë sektorit të financave publike të Gjeorgjisë dhe gjithashtu pranë organizatave financiare ndërkombëtare, përfshirë Fondin Monetar Ndërkombëtar dhe Bankën Botërore.

Levan Pavlenishvili ka gradën M.A. në Ekonomiks nga Shkolla Ndërkombëtare e Ekonomisë në Universitetin Shtetëror të Tbilisit (ISET) dhe gradën B.A. në Ekonomiks po nga Universiteti Shtetëror i Tbilisit. Ai ishte zëvendësrektor i Institutit të Politikave të ISET-së dhe ka më shumë se 5 vjet përvojë në mësimdhënien e disiplinave të ekonomisë, përfshirë tregtinë dhe financat ndërkombëtare, ekonometrinë dhe ekonominë e burimeve natyrore. Levan fitoi gradën M.Sc. në Kërkimin Operacional nga Universiteti i Edinburgut.

Ruslan Aliyev ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga CERGE-EI në Republikën Çeke. Ai është asistent-profesor i ekonomiksit pranë Shkollës së Biznesit në Universitetin ADA në Baku. Ruslan është i specializuar për makroekonomi, ekonomi monetare, ekonometri, rritje dhe zhvillim ekonomik. Para studimeve të doktoratës, ai punoi për tre vjet në Departamentin e Politikës Monetare pranë Bankës Qendrore të Azerbajxhanit; ai është konsulent i organizatave kombëtare dhe ndërkombëtare, përfshirë Ministrinë e Ekonomisë së Azerbajxhanit, Bankën Aziatike për Zhvillim, Bankën Kombëtare Çeke, Bankën Botërore dhe Kombet e Bashkuara.

Hussein Ismayilov është profesor i asociuar i ekonomiksit pranë Universitetit ADA në Azerbajxhan. Ai ka gradën Ph.D. nga Universiteti i Tilburgut në Holandë. Dr. Ismailov zotëron

gjithashtu një master në ekonomiks nga Universiteti i Evropës Qendrore. Ai kryen kërkime në fushat e ekonomisë eksperimentale dhe të sjelljes. Punimet e tij janë botuar në revistat "Experimental Economics", "Economic Behavior and Organization" dhe "Economic Psychology". Ai është përfitues i një granti për mësimdhënie nga fondacioni CERGE-EI.

Damir Esenaliev është ekonomist i zhvillimit; ai ka një përvojë profesionale në hulumtime akademike, zhvillim ndërkombëtar dhe shërbime publike. Ai është gjithashtu ekspert në hulumtime të makroekonomisë sasiore, në vlerësime ndikuese dhe metodologjinë e anketës mbi sjelljen e njerëzve. Që prej vitit 2013 ai është koordinatori akademik i studimit "Jeta në Kirgistan". Ai është edhe hulumtues i lartë pranë Institutit "Leibniz" të Perimeve dhe Kulturave Dekorative dhe Qendrës Ndërkombëtare për Sigurinë dhe Zhvillimin (ISDC) në Berlin. Ai ka punuar më parë pranë Institutit Ndërkombëtar të Kërkimeve për Paqen në Stokholm (SIPRI), Institutit Gjerman për Kërkime Ekonomike (DIW Berlin), për zyrën e Bankës Botërore në Republikën e Kirgistanit dhe Bankën Kombëtare (Qendrore) të Republikës së Kirgistanit. Ai ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga Universiteti Humboldt i Berlinit (Gjermani) dhe një master në Ekonominë e Zhvillimit nga Kolegji "Williams" (SHBA).

Barchynai Kimsanova studion për doktoraturë pranë Institutit "Leibniz" të Zhvillimeve Bujqësore të Ekonomive në Tranzicion (IAMO) nën projektin SUSADICA, të financuar nga Fondacioni Volkswagen, që prej vitit 2019. Në vitin 2016, ajo fitoi gradën Ph.D. në Teori Ekonomike nga Fakulteti i Shkencave Politike të Universitetit të Ankarasë pasi mbrojti temën e diplomës me titull "Ndikimet e politikave qeveritare në ekonomitë me kufizime të likuiditetit". Para se t'i bashkohej IAMO-s, ajo ishte lektore vizitore në Akademinë e OSBE-së dhe Universitetin Kirgizo-Turk të Manas në Bishkek, Kirgistan. Interesat kërkimore të Dr. Barchynai Kimsanova janë nga teoria ekonomike e deri tek ekonomia e aplikuar dhe e zhvillimit, përfshirë edhe teoritë e rritjes ekonomike.

Kadyrbek Sultakeev është ekonomist i zhvillimit që ka një përvojë shumëvjeçare në hulumtimin e aplikuar dhe mësimdhënie. Grada e tij e parë Ph.D. është në Ekonomi nga Universiteti Kirgizo-Turk i Manas dhe aktualisht po studion për gradën e tij të dytë Ph.D. në

Ekonominë Bujqësore, financuar nga Fondacioni Volkswagen, pranë Institutit të Politikave Bujqësore dhe Kërkimit të Tregut në Universitetin "Justus-Liebig" në Giessen. Ai ishte studiues vizitor për një vit, në bazë të një burse kërkimore të siguruar nga institucioni DAAD, pranë Universitetit "Leibniz" në Hanover. Ai u përzgjedh sipas një konkursi për të kryer kërkimin e tij afatshkurtër me studiues në zyrat qendrore të IFPRI- së në Uashington, D.C.; ai ka mbajtur leksione të ndryshme mbi politikën fiskale, metodat sasiore, analizën e të dhënave dhe kredisë dhe atë financiare nën gradën Ph.D. dhe lektor i lartë pranë Universitetit Kirgizo-Turk të Manas.

Maira Zhunussova e fitoi gradën e saj Ph.D në Ekonomiks nga Universiteti Shtetëror i Ekonomiksit dhe Financës i Shën Pjetërburgut, Rusi. Ajo studioi gjithashtu Master në Juridik pranë Universitetit De Montfort të Leicester në Mbretërinë e Bashkuar. Për disa vite, ajo dha mësim si Profesoreshë e Asociuar në Universitetin Narhoz экономик. Për shumë vite, ajo punoi për qeverinë e Kazakistanit dhe ishte anëtare e grupit ad hoc të punës të Rishikimit të Performancës Mjedisore (EPR) të UNECE. Për disa vite ajo punoi për një kompani ndërkombëtare në Paris, Hagë, Milano dhe Londër. Aktualisht, ajo është Menaxhere e Përgjithshme për Bashkëpunimin Ndërkombëtar të Akademisë së Aviacionit Civil në Almati, Kazakistan.

Zaure Badanbekkyzy fitoi gradën kandidate në filozofi pranë Institutit Baitursyn të Linguistikës (Almati, Kazakistan). Ajo ka 50 vite përvojë në arsim. Interesat e saj kërkimore janë gjuhësia, metodologjia e mësimdhënies, shkrim akademik dhe përkthimi. Rreth 203 artikuj shkencorë janë publikuar në revista shkencore të ndryshme lokale dhe ndërkombëtare, duke përfshirë Scopus. Janë publikuar rreth 25 tekste shkollore, fjalori ekonomik Kazakisht-Anglisht dhe fjalorë Anglisht-Kazakisht-Rusisht të Aviacionit Civil. Në vitin 1973, ajo u diplomua nga Instituti Pedagogjik i Gjuhëve të Huaja i Almati dhe në vitin 1987 nga Instituti i Ekonomisë Kombëtare i Almat dhe punoi në Institutin e Ekonomisë Kombëtare për 22 vite. Për sa i përket përvojës, ajo është bibliografe e lartë, inxhinierë e lartë në departamentin e kërkimeve dhe mësuese e gjuhës angleze. Ajo punoi si kreu i Departamentit të Gjuhëve të Huaja të Universitetit Agrar Shtetëror Kazak. Profesoreshë e Asociuar e Universitetit

Pedagogjik Kombëtar Kazak që mban emrin e Abai, ajo jep leksione mbi fonetikën teorike të gjuhës angleze. Profesoreshë e Aviacionit Civil. Ajo jep mësim lëndën “Shkrim akademik” për studentët e Doktoraturës dhe lëndën e anglishtes praktike për studentët e Masterit.

Kuandyk Tleuzhanuly fitoi gradën e tij Master në administratë publike nga Universiteti KIMEP (Almati, Kazakistan). Ai është kandidat për Ph.D. në Universitetin Narxos në Almati. Ai ka më shumë se 15 vite përvojë në mësimdhënie dhe administrim të programeve arsimore. Interesat e tij kërkimore janë Politika Gjuhësore, Ekonomiksi i Punës dhe Ekonomiksi i Zhvillimit. Portofoli i tij i mësimdhënies përfshin Statistikat dhe Rregullimin Qeveritar të Ekonomiksit. Përvoja e tij e kaluar përfshin pozicione mësimdhënieje dhe administrative pranë KIMEP, Universiteti Teknik Kazako-Britanik, Universiteti Satbayev dhe Universiteti i Azisë Qendrore.

Ekipet e përkthyesve

Armenisht

Kristine Arshakyan është përkthyesë anglisht/gjermanisht-armenisht, dhe është Gjuhëtare e Certifikuar e Gjuhës dhe Letërsisë Gjermane. Ajo ka gradën MBA dhe aktualisht është duke punuar për gradën Ph.D. në Ekonomiks.

Naira Mkrtchyan është përkthyesë anglisht-armenisht me 15 vjet përvojë. Ajo ka gradën M.A. në gjuhët angleze dhe spanjolle, si edhe certifikatë në përkthim.

Azerbajxhanisht

Rashad Baghirov është diplomuar për master në administrim biznesi nga Universiteti i Stambollit në Turqi dhe zotëron edhe një master të dytë në politika makroekonomike nga Universiteti Shtetëror i Bakusë në Azerbajxhan. Ai është i specializuar në ekonominë e sjelljes dhe aktualisht është lektor në Shkollën e Biznesit të Universitetit të Kaspikut Perëndimor dhe drejtor i financave pranë një kompanie të kujdesit shëndetësor. Ai është përkthyes dhe redaktor anglisht - azerisht.

Mirjalal Seyidov është përkthyes anglisht - azerbajxhanisht/turqisht (dhe redaktor) me më shumë se 18 vjet përvojë. Ai gjithashtu ka një diplomë Bachelor në shkencë kompjuterike nga Universiteti i Stambollit.

Gjeorgjisht

Irina Gotsadze Moore është përkthyesë e certifikuar anglisht-gjeorgjisht, redaktore, përkthyesë në nivel konferencash dhe testuese e aftësive gjuhësore. Ajo ka mbi 20 vjet

përvojë; ajo ka gradën Master në Studime Ndërkombëtare nga Universiteti i Karolinës Lindore.

Khatuna Gvelesiani është përkthyes anglisht-gjeorgjisht me më shumë se 15 vjet përvojë. Punimet kryesore të përkthyer prej saj janë botuar në fushën e ekonomisë, e të drejtës ndërkombëtare dhe teknologjisë së informacionit. Përveç kësaj, ajo ka gradën B.A. në Shkencat e Informacionit dhe Sistemet e Menaxhimit në fushën e Shkencave të Informacionit Ekonomik. Ajo është përkthyes e certifikuar premium dhe anëtare e plotë e komunitetit të përkthyesve Office Premium.

Tamar Keinashvili u diplomua në vitin 1999 nga Universiteti Shtetëror i Gjuhëve dhe Kulturës Perëndimore i Tbilisit "Ilya Chavchavadze". Ajo është përkthyes e gjuhës angleze, ruse dhe gjeorgjiane, e specializuar në ekonomiks. Që nga viti 2016, ajo punon si përkthyes për kompanitë e auditimit "Big Four" në Gjeorgji (KPMG dhe EY). Përvoja e kaluar e Tamarës përfshin përkthimin e disa manualeve mbi ekonomiksin dhe investimet.

Kazake

Talshyn Tokyzhanova zotëron një master në Planifikimin e Zhvillimit Ekonomik nga Universiteti i Kalifornisë Jugore (Los Anxhelos, SHBA). Aktualisht, ajo është hulumtuese në fazat e para dhe kandidate për gradën Ph.D. pranë Universitetit të Teknologjisë në Talin (Talin, Estoni). Më parë, Talshyn ka qenë lektore pranë Universitetit "Suleyman Demirel" (rajoni i Almatit, Kazakistan) dhe ka marrë pjesë në përkthimin e teksteve në nivelin Bachelor nga gjuha angleze në atë kazake në kuadër të programit shtetëror.

Kirgizisht

Taalaibek Abdiev është përkthyes dhe redaktor nga anglishtja në gjuhën kirgize me mbi 20 vite përvojë. Ai mban gradën PhD në Filozofi (1996, Shën Pjetërburg, Rusi), është Asistent

Profesor i Universitetit Kirgiz-Turk të Manas.

Tyntchtykbek Tchoroev (Chorotegin) mbrojti tezën e tij për gradën Doktor i Shkencave Historike pranë Akademisë Kombëtare të Shkencave të Republikës Kirgize (Bishkek, 1998). Më parë ai ka mbrojtur tezën dhe ka marrë diplomën e gradës Kandidat i Shkencave Historike nga Instituti i Studimeve Orientale Abu Raihan Beruni i Akademisë së Shkencave të Uzbekistanit (Tashkent, 1988). Aktualisht, ai është Profesor i Studimeve Rajonale dhe Studimeve Kirgize pranë Fakultetit të Historisë dhe Studimeve Rajonale të Universitetit Kombëtar Kirgiz që mban emrin e Jusup Balasagyn. Ai ka përkthyer dhe redaktuar disa përkthime të librave nga autorë nga Austria, Kina, India, Rusia, Emiratet e Bashkuara Arabe, SHBA-ja etj. nga anglishtja dhe rusishtja në gjuhën kirgize. Ai ka punuar pranë Shërbimit të BBC-së në gjuhën kirgize (Londër) dhe Shërbimit të RFE/RL në gjuhën kirgize (Pragë). Ai është autor i një numri monografish, manualësh dhe artikujsh rreth historisë kirgize.

Almaz Tchoroev ka gradën Master nga Shkolla e Ekonomisë dhe Shkencave Politike në Londër (LSE). Aktualisht Almaz punon për një nga organizatat kryesore mediatike. Ai është ekspert i medias me një përvojë të gjerë në krijimin e ngjarjeve aktuale dhe përvojë të përgjithshme në komunikime strategjike.

Rusisht

Svetlana Voziyan është përkthyesë dhe redaktore nga gjuha angleze në rusisht dhe ukrainisht; ajo është certifikuar nga The ProZ.com Certified PRO Network si përkthyesë e kualifikuar. Ajo gjithashtu zotëron një master në inxhinierinë e automatizimit.

Kateryna Melnychenko është përkthyesë anglisht-rusisht/ukrainisht me mbi 10 vjet përvojë. Ajo ka gradën M.A. në Përkthim.

Aleksandr Martynenko është përkthyes anglisht-rusisht.

Zoryana Dorak është përkthyesë (dhe redaktore) anglisht-ukrainisht/rusisht me mbi 15 vjet përvojë. Ajo ka gradën M.A. në Përkthim dhe Shkenca Politike.

Shqip

Bledar E. Kurti është përkthyes anglisht-shqip. Ai ka gradën Bachelor në Gjuhë dhe Letërsi Angleze, gradën Master i Shkencave në Diplomaci dhe Marrëdhënie Ndërkombëtare, si dhe gradën Master i Shkencave në Përkthim dhe Interpretim.

Alban Shpata është përkthyes anglisht-shqip me mbi 20 vjet përvojë, i specializuar në përkthime në fushën e financës, atë juridike, në teknologjinë e informacionit dhe marketing.

Elvana Moore është përkthyesë anglisht-shqip. Ajo është anëtare e plotë e Chartered Institute of Linguists, Institute of Translators and Interpreters dhe NRPSI. Ajo ka Diplomë në Përkthim nga CIOL.

Ukrainisht

Nataliia Gorina është përkthyesë e certifikuar dhe përkthen anglisht-ukrainisht/rusisht. Ajo ka gradën M.A. në Anglisht.

Victoria Batarchuk është përkthyesë anglisht-ukrainisht dhe është anëtare me të drejtë vote e ATA. Ajo ka gradën M.A. në Matematikë të Aplikuar.

Oleksandr Ivanov është përkthyes anglisht-ukrainisht i certifikuar nga ATA.

Zoryana Dorak është përkthyesë (dhe redaktore) anglisht-ukrainisht/rusisht me mbi 15 vjet përvojë. Ajo ka gradën M.A. në Përkthim dhe Shkenca Politike.

Uzbekisht

Shukhrat Musinov ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga University of Tennessee në Knoxville.

Okila Elboeva ka gradën Ph.D. në Ekonomiks nga University of Tennessee në Knoxville.