

Hoja Ishirini za Uongo kuhusu Masoko

Tom G. Palmer
Mwanazuoni Mwandamizi
Taasisi ya Cato

Zilizowasilishwa kwenye Mkutano juu ya
Mwongozo wa Kitaasisi kwa Ajili ya Uhuru katika Afrika.
Mkutano wa Kikanda 2007
Jumuiya ya Mont Pelerin
Nairobi Kenya
26 Februari, 2007

Wakati tunapofikiria juu ya faida na vikwazo vya kutatua matatizo ya uratibu wa jamii kupitia taratibu za masoko, ni muhimu kuzitupilia mbali baadhi ya Hoja za Uongo zilizozoeleka. Ninaposema Hoja za Uongo ninamaanisha maneno ambayo kutokana na ukweli ulio dhahiri hupita hivihivi bila hata ya kuwa na haja ya kuhoji au kuhitaji uthibitisho. Ni mambo unayoweza kuyasikia redioni, kutoka kwa marafiki, kutoka kwa wanasiasa yanayoelekea tu kuwa hewani. Yanarudiwarudiwa kana

kwamba ndiyo aina mojawapo ya maneno ya hekima. Hatari iliyoko ni kwamba, kwa sababu yameenea sana, hayafanyiwi uchunguzi wa kina. Hicho ndicho ninachopendekeza kukifanya hapa.

Mara nyingi, lakini si mara zote, hoja za uongo hizo huenezwa na wale ambao wako kinyume na Masoko Huria. Machache katika hayo huenezwa na wale ambao labda wana hamu ya kupindukia kuhusu masoko huria.

Zifuatazo ndizo hizo hoja za uongo ishirini zikiwa zimegawanywa katika makundi manne:

- ✓ Ukosoaji wa Kimaadili
- ✓ Ukosoaji wa Kiuchumi
- ✓ Ukosoaji Chotara wa Kimaadili Kiuchumi; na
- ✓ Utetezi Uliokithiri.

Ukosoaji wa Kimaadili

1. Masoko ni Potovu au kinyume na Maadili

Masoko huwafanya watu wafikirie tu kuhusu kupata faida, safi na rahisi kabisa. Hakuna suala la maadili katika ubadilishanaji wa soko, hakuna jitihada za makusudi zinazoelekezwa katika kutambua utofauti wetu kama wanadamu: Uwezo wetu wa kufikiri si tu kitu kilicho na manufaa kwetu, bali kuhusu kilicho sahihi na kisicho sahihi, kinachofaa kulingana na maadili na kisichofaa kimaadili.

Madai yaliyo ya uwongo ndiyo magumu hata kuyawaza. Ili mabadilishano yaweze kufanyika lazima pawepo na heshima ya haki. Watu wanaojihusisha na biashara ya ubadilishanaji hutofautiana na wale ambao kazi yao ni kuchukua tu; wale wanaoshughulika na

ubadilishanaji huwa wanaheshimu madai ya kweli ya watu wengine. Sababu inayowafanya watu wajishughulishe na biashara ya ubadilishanaji ni kwamba kwanza wanataka kile walicho nacho wengine lakini wanazuiliwa na sheria na maaadili ili wasikichukue hivihivi tu. Ubadilishanaji ni kitendo cha kuhamisha raslimali kutoka sehemu moja kwenda sehemu nyingine; hii ina maana kwamba kila ubadilishanaji hupimwa kwa kuzingatia msingi, kwa maana hiyo, kama hakutafanyika ubadilishanaji, pande mbili zinazohusika zitabakia na kile walichonacho. Mfumo wa ubadilishanaji unahitaji misingi imara ya haki. Bila kuwa na hiyo misingi imara ya kimaadili na kisheria haiwezekani kuwa na ubadilishanaji.

Hata hivyo, Masoko hayajengwi tu juu ya kuheshimu haki. Hujengwa pia juu ya uwezo wa wanadamu wa kuzingatia sio tu matamania yao, bali matamania ya watu wengine, kujiweka kwenye nafasi ya wengine. Mtu mwenye mgahawa asiyejali wanachokitaka wateja wake biashara yake haiwezi kudumu. Kama wageni wataugua kutokana na chakula walichokula hawawezi kurudi tena kula hapo. Kama chakula hakiwaridhishi, hawatarudi tena. Yeye mwenyewe atashindwa kuendelea na biashara. Masoko hutoa vivutio kwa washiriki kujiweka kwenye nafasi ya wengine, kuangalia mahitaji yao, na kujaribu kuyaona mambo kama vile wayaonavyo wao.

Masoko ndiyo njia mbadala katika kutumia nguvu.

2. Masoko hukuza Uchoyo na Ubinafsi

Watu walioko sokoni wanajaribu tu kutafuta bei iliyo ya chini kadiri iwezekanavyo au kupata faida iliyo kubwa zaidi. Kwa maana hiyo, wanachochea zaidi na uchoyo na ubinafsi, na siyo kuwajali wengine.

Masoko hayakuzi wala hayapunguzi uchoyo au ubinafsi. Badala yake yanasababisha wale walio waungwana zaidi pamoja na walio wachoyo au wabinafsi zaidi kuendeleza makusudi yao katika hali ya amani. Wale ambao hutoa maisha yao yote kwa ajili ya kuwasaidia wengine hutumia utafutaji masoko kuendeleza makusudi yao, kama walivyo wale ambao hulenga kujiongezea akiba ya mali nyingi. Baadhi ya hawa wanaolenga kujiongezea mali, hufanya hivyo kusudi wawasaidie wengine baada ya kujiongezea uwezo. George Soros na Bill Gates ndiyo mfano mzuri wa hao wanaojilimbikizia mali kwa faida yao na wengine vilevile; wao huchuma fedha nyingi angalau kwa kiasi fulani ili waweza kujiongezea uwezo wa kuwasaidia wengine kupitia kwenye mifuko yao mikubwa ya miradi ya hisani.

Mama Teresa hupenda kutumia mbinu hizihizi za masoko kwa ajili ya kutumia mali alizonazo kuwalisha, kuwavisha, na kuwafariji watu wengi sana. Masoko huwasaidia hao kupata bei za chini kabisa za blanketi, chakula, na madawa kwa ajili ya kuwahudumia wale wanaohitaji msaada wao. Masoko huwezesha utafutaji wa mali ambayo huweza kutumiwa kwa ajili ya kuwasaidia wasiojiweza na kuwaunga mkono wanaotoa misaada kujengewa uwezo zaidi wa kuwasaidia wengine. Masoko hutoa fursa kwa wahisani kufanya kazi yao kwa ufanisi zaidi.

Kosa la wengi ni pale tunapobainisha makusudi ya watu na kuyaunganisha na matakwa yao “binafsi”. Makusudi ya watu walio wengi katika kutafuta soko huwa ni kwa ajili yao wenyewe; hata hivyo pamoja na hayo bado tunajishughulisha na matakwa ya wengine – familia zetu, marafiki, majirani, hata wageni kabisa ambao kamwe hatuwezi tukakutana nao tena. Na kama ilivyodokezwa hapo juu, ni kweli kwamba masoko huwasaidia watu kujali mahitaji ya wengine, hii ikiwa ni pamoja na mahitaji ya wageni tusiowajua kabisa.

Kama ambavyo imekuwa ikisemwa mara nyingi, msingi mkubwa wa jamii ya wanadamu siyo upendo wala urafiki. Upendo na urafiki ni matunda ya kufaidiana unaotokana na ushirikiano, uwe katika kundi dogo au makundi makubwa. Bila kuwa na tabia ya kufaidika kila upande, jamii isingekuwepo. Bila huko kusaidika kila upande kati ya mtu na mtu, basi kilicho kizuri kwa Tomasi kitakuwa kibaya kwa Juni, ama kinyume na kamwe wasingeweza kuwa washirika katika lolote, wasingeweza kuwa marafiki, wala kufanya shughuli pamoja. Ushirikiano huboreshwa kwa kiasi kikubwa na masoko, ambayo husababisha ushirikiano hata kati ya wale ambao hawafahamiani sio wa dini wala lugha moja, na ambao hawawezi kukutana kamwe. Ile hali ya kuwa na uhakika wa faida kubwa kutokana na biashara na uwezesaji wa kibiashara inayofanywa na kuwepo kwa Haki ya kumiliki mali iliyo thabiti kisheria husababisha kupendana miongoni mwa watu wasiofahamiana, upendo na urafiki hadi nje ya mipaka.

Ukosoaji wa Kiuchumi

3. Kutegemea Masoko Husababisha Ukiritimba

Bila serikali kuingilia kati, kutegemea soko huria kungesababisha makampuni makubwa machache kuhodhi biashara ya kuuza bidhaa zote. Kwa kawaida, masoko husababisha kuhodhi mali, wakati ambapo wazalishaji wadogo wanabanwa wanasalimu amri kwa makampuni makubwa ambayo hulenga tu kupata faida iliyo kubwa; na ndiyo maana serikali hulazimika kufuata matakwa ya walio wengi kwa kuhakikisha inapambana na uhodhi wa mali.

Serikali zinaweza – na zimekuwa zikifanya hivyo mara nyingi kuachia uhodhi kwa kuwapendelea watu binafsi au makundi; yaani huwakataza wengine wasijiingize kwenye soko ili tu washindane kama ilivyo desturi ya wateja. Hiyo ndiyo maana ya uhodhi. Uhodhi unaweza ukaachiwa

wakala wa serikali yenyewe (kama ilivyo katika kuhodhi huduma za posta katika nchi nyingi), anaweza akapewa mwenye kampuni kwa upendeleo maalumu, akapewa familia, au mtu fulani.

Je, masoko huria huendeleza mchakato wa kuhodhi? Kuna sababu ndogo ama hakuna sababu nzuri ya kufikiri hivyo na kuna sababu nyingi zaidi za kutokufikiri hivyo kabisa. Masoko huria hujengwa kwenye misingi ya uhuru wa watu kuingia sokoni, kujitoka sokoni kwa uhuru, na kununua kutoka kwa ama kumuuzia yeyote wanayemtaka kama wapendavyo. Kama makampuni yaliyo katika biashara yenye uhuru wa kuingia wakipata faida iliyo zaidi ya wastani, zile faida huwavutia washindani kuja kushindania hizo faida ili nao waweze kuzichukua. Baadhi ya vitabu vya kiuchumi vinatoa maelezo ya mazingira ya kinadharia tete ambapo hali fulani za masoko husababisha “kodi isiyobadilikabadilika” hii ina maana kwamba pato linakuwa kubwa kutokana na chaguo bora zaidi, kinachoelezwa kama kile ambacho raslimali hukizalisha katika matumizi mengine. Lakini mifano halisi ni vigumu kupatikana; licha ya mifano isiyoridhisha kama vile umilikaji wa raslimali za kipekee (kwa mfano Mchoro uliochorwa na Ralmbbrandt). Kinyume chake, rekodi za kihistoria zimejaa mifano kadha wa kadha ambapo serikali zimewapa upendeleo maalumu kwa wale wanaowaunga mkono.

Uhuru wa kuingia sokoni na uhuru wa kuchagua ununue kwa nani hukuza matakwa ya wateja kwa kuondoa zile faida za muda ambazo huzifaidi wale wanaokuwa wa kwanza kununua bidhaa. Kinyume chake, kuipa serikali nguvu ya kupanga nani anapaswa ama hapaswi kutoa bidhaa na huduma husababisha uhodhi – halisi, hata uhodhi uliothibitika kihistoria ambao una madhara kwa watumiaji wa mwisho ambao pia unaharibu nguvu za uzalishaji za mwanadamu ulio msingi wa mafanikio ya binadamu. Kama masoko mara zote yaliweza kupelekea

kuwepo kwa uhodhi tusingetarajia kuona watu wengi kiasi hicho wakiiendea serikali ili iwape uhodhi kwa hasara ya washindani walio dhaifu na wateja wao. Badala yake wangeweza tu kuwapata wahodhi wao kupitia sokoni.

Siku zote ni vizuri kukumbuka kwamba serikali yenyewe, kama ilivyo, inatafuta fursa ya kuendeleza uhodhi, ndiyo tafsiri ya kitaalamu kwa tabia ya serikali pale inapotumia nguvu katika eneo fulani la kijiografia. Kwa nini tutarajie huo uhodhi kuwa wa kupatana na ushindani kuliko soko lenyewe, ambao hutafsiriwa na uhuru wa kushindana?

4. Masoko Hutegemea Taarifa Iliyo Sahihi, Ikiitaka Kanuni ya Serikali ihakikishe Taarifa Muhimu Inapatikana

Ili masoko yaweza kuwa katika ushindani mzuri, wadau wote sokoni wanapaswa kuwa wamepata taarifa sahihi kuhusu madhara yanayoweza kuwakumba kutokana na matendo yao. Ikiwa baadhi watakuwa na taarifa sahihi zaidi kuliko mengine, hizo tofauti zitapelekea kuwepo na matokeo mabaya. Serikali lazima iingilie kati kwa kutoa taarifa ambazo masoko yanapaswa kuwa nazo, na kuweka mazingira bora zaidi yenye mafanikio na haki.

Taarifa, kama kilivyo kitu kingine chochote cha thamani tukitafutacho ni gharama kukipata, lazima tutoe kitu cha thamani ili tupate taarifa iliyo sahihi na kwa wingi zaidi. Taarifa yenyewe kama ilivyo ni bidhaa inayopitia mchakato wa ubadilishanaji kuhusu masoko; kwa mfano, tunanunua vitabu ambavyo vina taarifa kwa sababu tunathamini taarifa iliyoko kitabuni kuliko tunavyothamini kile tunachokitoa badala yake. Ili yawe katika ushindani ulio imara zaidi, masoko hayahitaji taarifa sahihi kama ambavyo Demokrasia zinavyohitaji. Dhana iliyozoeleka kwamba taarifa ni gharama kwa wadau na masoko, lakini sio gharama kwa wanasiasa wale wanaojishughulisha na siasa sio sahihi kwa namna

inayoweza kuleta madhara makubwa sana. Sio wanasiasa wala wapiga kura walio na taarifa iliyo sahihi zaidi. Ukweli ni kwamba, wanasiasa pamoja na wapiga kura wana motisha ndogo ya kupata taarifa iliyo sahihi kuliko wadau wa masoko kwa kuwa hawatumii fedha zao wenyewe. Kwa mfano, wanapotumia fedha kutoka kwenye mfuko wa umma, wanasiasa hawana motisha ya kuwa makini au kutafuta taarifa iliyo sahihi na kama wanavyotakiwa kufanya watu ambao wanatumia fedha zao wenyewe.

Hoja ya watu wengi kwa serikali kuingilia kati inatokana na mapungufu ya kitaarifa kati ya watumiaji na watoa huduma za kitaaluma. Kwa kawaida, madaktari wanakuwa na maarifa zaidi kuliko wagonjwa katika masuala ya madawa ya kidaktari; ndiyo maana tunakwenda kwa madaktari badala ya kujitibu wenyewe. Ni kutokana na sababu hizo inadaiwa kwamba watumiaji hawana namna ya kujua ni madaktari gani wana ujuzi zaidi, au kama wanapata matibabu yaliyo sahihi, au kama wanalipa gharama kubwa zaidi. Kupewa leseni na serikali kunaweza kuchukuliwa kuwa ndiyo jibu; kwa kutoa leseni mara nyingine inasemekana kwamba watu watahakikishiwa kwamba daktari huyu ana sifa zinazohitajika, anamudu kazi yake, ni muadilifu. Uthibitisho unaotokana na utafiti juu ya utoaji leseni ya udaktari na taaluma nyingine, hata hivyo unaonyesha kinyume kabisa. Wakati ambapo masoko huwa na kawaida ya kutoa madaraja ya uthibitisho; kupewa leseni kuna matokeo pande zote mbili, hivyo kama hujapewa itaeleweka tu. Vilevile ni jambo la kawaida kwa mtu kunyang'anywa ama kufutiwa leseni ikiwa mhusika atajihusisha na matendo yaliyo “kinyume na maadili ya kitaaluma”. Ikiwa ni pamoja na matangazo! Lakini matangazo ni njia mojawapo zinazotumiwa na masoko kutoa taarifa kuhusu upatikanaji wa bidhaa na huduma, kuhusu viwango vya ubora, na kuhusu bei. Utoaji leseni si suluhisho la mapungufu ya taarifa; bali ndiyo chanzo chake.

5. Masoko Huwa na Ushindani Madhubuti Pale tu Idadi Kubwa ya Watu Wenye Taarifa Sahihi Wanapobadilishana Bidhaa Mchanganyiko

Masoko yaliyo imara ambayo matokeo huboreshwa na faida kupunguzwa, yanaongozwa na kanuni kwamba hakuna mtu yeyote anayetakiwa kupanga bei, hii ina maana kwamba, hakuna mnunuzi au mwuzaji kwa kuingia kwake au kutoka kwake atakayeathiri bei. Katika soko lililo imara sana kiushindani, hakuna mnunuzi mmoja anayeweza kubadilisha matokeo ya bei zilizopo. Bidhaa zote zinafanana na taarifa kuhusu bidhaa na bei haina gharama lakini masoko halisi sio ya ushindani wenye manufaa, ndiyo maana serikali inapaswa kuingilia kati na kurekebisha mambo.

Mifano ya kidhahania ya maingiliano ya kiuchumi inaweza kutusaidia, lakini pale ambapo maneno yaliyosanifiwa kiufundi kama “ubora” yakiwa yameongezwa kwenye yanayofikirika kidhahania uharibifu mkubwa unaweza kufanyika. Pale ambapo hali fulani ya masoko imeelezwa kuwa ushindano “bora” na kitu kingine chochote kitakuwa “sio bora” hivyo kinahitaji kuboreshwa, labda na wakala fulani nje ya masoko. Kwa kweli, ushindani “bora” ni suala tu la mfano wa kiakili, ambapo kutoka hapo tunaweza kupata taarifa fulani za kweli, kama vile nafasi ya faida katika kutoa mwelekeo wa raslimali (ambapo ikiwa iko juu ya wastani, washindani watahamisha raslimali ili waongeze bidhaa sokoni, kupunguza bei, na kupunguza faida) na nafasi ya hali isiyotabirika katika kutoa mwelekeo wa ulazima wa kushikilia fedha taslimu (kwa kuwa kama taarifa ingekuwa haina gharama, kila mmoja angeweza kuwekeza fedha zake na kupanga iweze kutolewa pale ambapo atahitaji kuwekeza, kutokana na hilo tunaweza kuhitimisha kwamba kuwepo kwa fedha taslimu ni sura halisi ya kutokuwa na taarifa sahihi). Ushindani “bora” sio njia ya kutuongoza kuelekea kwenye uboreshaji masoko; badala yake ni neno lililochaguliwa kidhaifu kwa ajili ya mfano wa kiakili

wa michakato ya masoko ambao hutokana na nadharia za hali halisi za masoko kiushindani duniani.

Ili serikali iweze kuwa wakala wa kusaidia masoko yaweze kufikia kwenye “ubora” unaotakiwa tungetegemea kuona serikali pia ina sera “bora” za demokrasia makini ambapo idadi kubwa ya wapiga kura na wagombea hawawezi kuathiri mwelekeo mzuri wa kisera, kwa kuwa sera zote zinafanana, na kwa hiyo taarifa kuhusu gharama na faida za sera hazina gharama. Hata hivyo, bahati mbaya hali halisi sivyo ilivyo.

Njia za kisayansi za kuchagua sera zinazofaa zaidi zinaelekeza kwamba uchaguzi wa sera sahihi lazima utokane na zile sera zilizopo tayari. Kwa kuwa uchaguzi wa kisiasa na ule wa masoko vyote kwa pamoja kama vilivyokuwa hapo havikuwa na “ubora”, uchaguzi mzuri hauna budi uzingatie vigezo linganifu na michakato “bora” ya masoko na ya michakato ya kisiasa.

Masoko yanayozingatia hali halisi hubuni njia mbalimbali za kutoa taarifa na ushirikiano wenye manufaa miongoni mwa wadau wa soko. Masoko hutoa mwongozo kwa ajili ya watu kupata taarifa ikiwa ni pamoja na aina iliyo bora ya ushirikiano. Matangazo ya biashara, Taasisi za ukopeshaji fedha, heshima ubadilishanaji bidhaa, Masoko ya Hisa, Bodi za Uidhinishaji na taasisi mbalimbali hujitokeza ndani ya masoko ili tu kuwezesha ushirikiano wa kibiashara kwa manufaa anuwai kati ya mnunuzi na mwuzaji. Badala ya kutupilia mbali masoko kwa sababu tu hazina ubora unaohitajika, hatuna budi tukatafuta njia mbadala za kuboresha hali ya maisha ya mwanadamu.

Hatimaye, ushindani kwa tafsiri unaeleweka vizuri zaidi sio kama sifa ya soko, ila ni mchakato wa tabia ya kutokuridhika na hali duni. Wakati wajasiriamali wanapokuwa huru kuingia kwenye soko kushindana na

wengine na wateja kuchagua kutoka miongoni mwa wazalishaji, ushindani miongoni mwa wazalishaji kwa ajili ya tabia ya wateja hupelekea kuboresha tabia ya ushindani kwa wateja husika.

6. Masoko Hayana Uwezekano wa Kuzalisha Bidhaa kwa Ajili ya Umma wote

Kama mimi nakula “tufaha”, na wewe huwezi kula; ulaji wa “tufaha” ni hali ya ushindani. Kama ninaonyesha mkanda wa video na sitaki watu wengine wauone, itanilazimu kutumia fedha ili kujenga kuta ili kuwadhhibiti wale wasiolipa wasiweze kuuona. Vivyo hivyo zipo bidhaa ambazo, ulaji wake hauhitaji ushindani na hapohapo kula kwa kujitenga huhusisha gharama; haviwezi kuzalishwa sokoni kwa kuwa kila mmoja anayo shauku ya kuwangojea wengine wazalishe. Kama utazalisha kiasi cha kutosha, mimi nitaweza kutumia tu; kwa hivyo mimi sina shauku ya kukizalisha. Hali hii ndiyo ilivyo hata kwako. Ile hali ya kuzalisha kwa wingi ukilenga manufaa ya umma wote, lazima iwe ni serikali ndiyo inaweza kuzalisha kama njia pekee ya kuhakikisha upatikanaji wake. Bidhaa hizi sio tu hujumuisha ulinzi na usalama pamoja na mfumo wa kisheria, bali pia Elimu, Usafirishaji, Huduma za Afya, na huduma nyinginezo za msingi. Masoko hayapaswi kamwe kutegemewa kuwa ndio yanapaswa kuzalisha bidhaa za aina hii, kwa sababu wale waliozoea bure wangekimbilia hapo na kuwazidi wale wanaolipa, wasingekuwepo wanaotupa kabisa. Ndiyo maana ni serikali pekee yenye dhamana ya kuzalisha bidhaa hizo.

Suala la uhalali wa serikali kuwa mzalishaji bidhaa kwa ajili ya umma ni mojawapo ya hoja za kiuchumi zisizozingatiwa kabisa. Suala la kwamba bidhaa zina ushindani au la katika utumiaji wake halitokani na aina ya bidhaa husika; ila hutegemea uwingi wa watu wanaotumia bidhaa husika: Bwawa la kuogelea linaweza kuwa halina ushindani kwa watu wawili, ila likawa na ushindani mkubwa kwa watu mia mbili. Na

gharama za kuzuia wengine wasitumie bidhaa husika ni zilezile kwa bidhaa zote ziwe kwa bidhaa za wote au za binafsi, gharama ya umma au ya binafsi: kama nataka kukuzuia wewe usile tufaha zangu, ni lazima nichukue hatua fulani ya kuzilinda kama kuzungushia ukuta. Bidhaa nyingi zisizo na ushindani katika kuzitumia, kama vile kuangalia mchezo wa soka (kama wewe unauangalia mchezo huu haina maana kwamba mimi siwezi kuuangalia, vilevile), hutolewa kwa sababu tu wajasiriamali wamewekeza kwa njia fulani za kuwatenga wale wasiopenda kulipia huduma hiyo.

Licha ya kutokuwa na sura halisi ya bidhaa, huduma nyingi zinazodaiwa kuwa za umma ni taswira ya maamuzi ya kisiasa ambayo bidhaa zinapatikana katika misingi ya kuwapatia wengi na pia pasipo gharama. Kama serikali itaruhusu bidhaa kwa kufuata “misingi ya bure” si rahisi kwa wafanyabiashara kuruhusu hiyo “Misingi ya bure” kwa maana ya usafirishaji wa “bure” ambao ungetegemea uwe katika ushindani. Lakini tambua ya kwamba hiyo “misingi ya bure” si bure kabisa kwa kuwa gharama zinalipwa kupitia kodi (ambayo ina aina mbaya zaidi ya watu kufurahia matunda ya mfumo huu, ujulikanao kama jela), na vilevile kukosekana kwa upangaji bei ndiyo sababu ya msingi ya kuwa na mifumo duni ya miundombinu ikiwemo barabara nyembamba inayosababisha foleni kubwa ya magari, ambayo ni kiashiro dhahiri cha njia zisizofaa za mgawanyo wa raslimali haba (mfano barabara zenye upana wa kutosha) kwa ajili ya matumizi yaliyo bora zaidi. Kwa kweli, mwelekeo duniani umekuwa wa mpango wa kulipia miundombinu ya barabara ulimwenguni kote, ndio uliopelekea kupunguwa kwa mijadala juu ya serikali kulipia gharama za huduma za barabara.

Bidhaa nyingi ambazo zinadaiwa kutowezekana kuuzwa kwa faida zimekuwa au kwa sasa, zimeanza kulipiwa gharama kuanzia umeme, hadi elimu, polisi, hadi usafirishaji, ambayo inadhihirisha kwamba

madai ya kutumiwa kwa umma bila kulipia si halali. Hoja iliyopo kila mahali kwamba baadhi ya huduma zinaweza tu kutolewa na serikali ni kuwa yapo masuala yaliyo “nje ya mipaka” ambayo hayawezi kupangiwa bei. Kwa hivyo, elimu inayotolewa kote – si tu hunufaisha umma wote kwa ujumla licha ya watu wachache walio na elimu tayari, wanaodai kuhalalisha utoaji wa serikali na ugharimiaji kupitia mapato ya kodi. Lakini licha ya manufaa kwa wengi, ambayo yanaweza kuwa makubwa au madogo, manufaa kwa watu wenye elimu ni makubwa kwao kiasi kwamba hushawishi uwekezaji wa kutosha katika elimu. Manufaa ya umma si lazima yaondoe dhana ya wasiopenda kulipia gharama. Kwa kweli, kama utafiti mwingi unavyoonyesha leo, ni kwamba ikiwa serikali itachukua jukumu la kuhodhi na kutoa elimu kwa umma (bure), basi lazima itashindwa kuwasaidia walio maskini, ambao nao wanaelewa umuhimu wa elimu, na wanawekeza sehemu kubwa ya mapato yao katika kuwasomesha watoto wao.

Mwishoni, ni vizuri ikakumbukwa kwamba karibu kila hoja inayodai kutokuwezekana kwa uzalishaji wa madhubuti wa bidhaa za umma kupitia masoko hutumika sawa kwa nguvu kabisa angalau – na mara nyingi kwa nguvu zaidi katika uwezekano wa kuwa serikali itazalisha bidhaa za umma. Kule tu kuwepo kwa uendeshaji wa serikali kwa njia ya haki na kufuata utawala wa sheria tayari yenyewe ni huduma ya umma; hii ina maana kwamba, kutumiwa kwa manufaa yake hakuhitaji ushindani (angalau miongoni mwa wananchi) na ingekuwa gharama zaidi kuwabagua wale wasiochangia huduma katika kuiendeleza huduma hiyo kwa mfano – (wapiga kura makini) huwezi ukawazuia wasinufaike na huduma zilizopo. Vivutio vilivyopo kati ya wanasiasa na wapiga kura kuunda serikali yenye haki na inayofaa si vikubwa sana, hasa pale vinapolinganishwa na vilivyopo kati ya wajasiriamali na watumiaji wanaopaswa kununua bidhaa kwa ushirikiano katika soko. Hii haina maana kwamba serikali isijihusishe kabisa na jukumu la

uzalishaji wa bidhaa za umma, bali ihakikishe wananchi hawaibebeshi serikali mizigo mizito ya kuwajibika na uzalishaji bidhaa na huduma. Ukweli ni kwamba, kadiri serikali inavyobebeshwa majukumu mengi zaidi, ndivyo inavyoshindwa kuzalisha hizo bidhaa za umma, kama vile suala la ulinzi wa haki za raia wake dhidi ya uvamizi, jambo ambalo lingeiletea manufaa makubwa.

7. Masoko Hayafanyi Vizuri (au Hayana Ufanisi) Pale Kunapokuwa na Mazingira Hasi au Chanya

Masoko hufanikiwa zaidi pale ambapo hatua za utekelezaji hubebwa na wale wanaohusika na kutoa maamuzi. Ikiwa watu watanufaika tu bila kuchangia katika mchakato wa jinsi ya kuyafikia hayo manufaa, basi masoko yatashindwa kufanya kazi yake vizuri katika viwango vilivyokusudiwa. Vilevile, kama watu watapokea “manufaa hasi”, yaani, kama watapata madhara, na hizo gharama kutokuzingatiwa katika maamuzi ya kuzalisha bidhaa masoko yatawanufaisha wengine na wengine huishia kubeba gharama kubwa, kwa kuwa mwingine ataishia kulipia gharama tu.

Kule kuwepo tu kwa mazingira hatarishi hakutoshi kuipa uhalali serikali kubeba baadhi ya shughuli ama kutupilia mbali maamuzi binafsi. Nguo zinazoendana na wakati au malezi mazuri huleta mazingira nufaishi mengi, kwa kuwa wengi hupenda kuwaona watu wanavaa vizuri au watu waliotelewa katika maadili mazuri, lakini hiyo haitoshi bado kuwa sababu ya kuigeuzia serikali wajibu wa kutoa huduma ya kutengeneza nguo au malezi mazuri. Kuwa na bustani nzuri, uchoraji ramani nzuri za nyumba, na shughuli nyingi mbalimbali huleta mazingira nufaishi kwa baadhi ya watu, lakini watu huchukua jukumu la kupendezesha bustani na majengo yao kwa namna inayofanana. Katika mifano yote hiyo, faida inayowaangukia wazalishaji peke yao – ukiwemo msukumo wa wale ambao yale mazingira nufaishi yamewagusa moja kwa moja –

inatasha kuwahamasisha wazalishe bidhaa hizo. Katika mifano mingine kama vile utoaji wa huduma ya utangazaji wa televisheni na radio, huduma ya umma “imeunganishiwa” kwenye utoaji wa huduma nyinginezo kama vile matangazo ya biashara kwa ajili ya makampuni; njia mbalimbali za kuzalisha huduma za Umma ni kubwa kama vile walivyo wajasiriamali wengi wanaozalisha huduma/ bidhaa husika.

Kwa kawaida, hata hivyo ni kule kuwepo kwa uzalishaji *holela* unaoathiri jamii moja kwa moja, ndio husababisha watu wahoji umuhimu au uhalali wa taratibu huru za masoko. Uchafuzi wa mazingira ndio mfano unaotolewa mara nyingi. Ikiwa mzalishaji anaweza akazalisha bidhaa kwa faida naye anafanya hivyo kwa sababu anawabebesha wengine gharama za uzalishaji ambao hawakuridhia kuwa sehemu ya mchakato huo wa uzalishaji, kwa mfano, kwa kutupa moshi mzito hewani ama kemikali kwenye mto, anaweza kabisa akafanya hivyo. Wale watu wanaovuta hiyo hewa iliyochafuliwa au wale wanaokunywa maji yenye uchafu wa kemikali ndio wanaobeba gharama zitokanazo na ule uzalishaji wakati ambapo mzalishaji yule anapata faida ya kuuza zile bidhaa alizozalisha. Tatizo lililopo katika mifano hii, siyo kwamba masoko yameshindwa kazi yake, bali ni kwamba hayapo kabisa. Masoko huweka misingi yake kwenye raslimali kwa hivyo hayawezi kufanya kazi yake vizuri kama haifanyi kazi wakati sheria ya hakimiliki haijatekelezwa. Masuala ya uchafuzi wa mazingira au uchafuzi wa hewa si masuala ya kushindwa kwa masoko, bali kushindwa kwa serikali kufafanua na kutetea hakimiliki ya watu wengine kama vile wale watu wanaovuta hewa chafu au maji yenye kemikali. Watu wanapoamua kuondoa huo uchafuzi – wana haki ya kutetea haki yao, wanatetea haki zao kwa kuwazuia wachafuzi hao wasichafue (mazingira, hewa na maji. Mzalishaji anaweza akaweka kwa gharama zake mwenyewe mtambo ama teknolojia inayozuia uchafuzi wa hewa, maji au kupunguza kwa viwango ambavyo havitaleta madhara), au akaamua kuwalipa watu ili waweze

kuondokana na madhara zaidi, (labda kwa kuwapa sehemu nyingine nzuri ya kuishi), au aache kabisa kuendelea kuzalisha bidhaa hiyo kwa sababu anaingilia haki za watu wengine ambao wasingekubali haki zao kuingiliwa, kwa kuonyesha kwamba gharama zote kwa ujumla ni kubwa kuliko faida. Ni hakimiliki ndiyo inayofanya hayo mahesabu yafanyike; na hiyo ndiyo inawahimiza watu wazingatie athari za matendo kwa wengine. Ni masoko hayohayo, yaani, ni fursa ya kushiriki katika ubadilishanaji huria wa haki, ambazo zinaruhusu pande zote mbalimbali kukokotoa gharama za utekelezaji.

Masuala yenye madhara kwa mwanadamu kama vile uchafuzi wa hewa au maji si dalili za masoko kushindwa kufanya kazi yake bali ni kushindwa kwa serikali kutafsiri na kulinda sheria ya Hakimiliki ambayo ndiyo msingi ambapo masoko huegemea ili kufanya kazi yake vizuri.

8. Kadiri Mfumo wa Maisha ya Jamii Ulivyo Mbovu, Ndivyo Utakavyotegemea Masoko kwa Kiasi Kidogo Zaidi na Ndivyo Utakavyohitaji Mwongozo wa Serikali

Kutegemea masoko kulikuwa kuzuri pale jamii ilipokuwa haina utata, lakini kutokana na ukuaji wa haraka wa uchumi na mitandao ya kijamii, serikali haina budi iiongoze jamii na kuratibu shughuli za watu kwa wingi wao.

Kama kuna ukweli wowote, kinyume chake ndiyo sahihi. Kunapokuwa na mfumo rahisi wa maisha ya jamii kama vile kundi la wawindaji au waokotaji, wanaweza kuongozwa kwa urahisi na kiongozi mwenye uwezo wa kuhimiza utii lakini kadiri mahusiano ya kijamii yanavyozidi kuwa magumu ndivyo kutegemea zaidi ubadilishanaji katika masoko huria kunavyokuwa umuhimu – sio mdogo – zaidi. Mfumo uliochanganyika wa maisha ya jamii unahitaji uratibu wa taarifa zaidi kuliko mtu yeyote

mwenye akili au kundi la watu wenye akili ambavyo wangeweza kuwamudu. Masoko yamebuni njia mbalimbali za kusambaza taarifa kwa gharama zilizo nafuu; bei zimeunganisha taarifa kuhusu upatikanaji wa bidhaa na huduma na soko la hizo bidhaa na huduma katika viwango ambavyo ni vilinganifu kwa bidhaa na huduma mbalimbali, kwa namna iliyo rahisi zaidi kuliko jinsi ambavyo urasimu wa serikali usingeweza kufanya. Hali kadhalika, bei hutafsiriwa tofautitofauti kulingana na lugha, mila na desturi za jamii, makabila, dini na kuruhusu watu kutumia fursa hiyo kwa manufaa ya maarifa waliyonayo watu wasiofahamika walioko maili kadha wa kadha mbali na watu ambao kamwe hawawezi kuwa na mahusiano yoyote nao. Kadiri uchumi na jamii vinavyokuwa changamani ndivyo umuhimu wa kutegemea mifumu bora ya masoko huria unavyoongezeka.

9. Masoko Hayafanyi Kazi Vizuri katika Nchi Zinazoendelea

Masoko hufanya kazi vizuri zaidi katika nchi zilizo na miundombinu iliyo bora na mfumo mzuri wa kisheria, lakini kunapokuwa hakuna, basi nchi zinazoendelea haziwezi kumudu mbio za masoko. Katika hali hiyo, ni lazima serikali isimamie, angalau mpaka pale miundombinu madhubuti itakapokuwepo na mfumo mzuri wa kisheria ambao kwa pamoja huruhusu masoko kufanyakazi yake vizuri zaidi.

Kwa ujumla, maendeleo ya miundombinu ni taswira halisi ya utajiri uliolimbikizwa kupitia kwenye fursa za masoko, siyo sharti la kuwepo kwa masoko, na kushindwa kufanya kazi kwa mfumo wa kisheria ndiyo sababu iliyopelekea kuwa na masoko dhaifu, lakini kushindwa huko kwa mfumo wa masoko ndiko kutasababisha kufanya marekebisho katika mfumo wa kisheria ili uweze kuwa ndio msingi wa uendelezaji wa mfumo bora wa masoko, sambamba na uimarishaji miundombinu na uboreshaji wa mfumo mzuri wa kisheria. Njia pekee ya kupata utajiri katika nchi

zilizoendelea ni kwa kuunda misingi imara ya mfumo wa kisheria na wa kitaasisi kwa ajili ya masoko huria ili kwamba wajasiriamali, watumiaji, wawekezaji na wafanyakazi waweze kushirikiana vizuri na kwa uhuru zaidi kuleta utajiri.

Nchi zote zilizo tajiri kwa sasa, hapo mwanzoni zilikuwa masikini sana, baadhi hata kumbukumbu zake bado hazijafutika. Kinachohitaji ufafanuzi si umaskini, ambao ni hali ya asili ya mwanadamu, ila ni utajiri. Utajiri hauna budi ujengwe, na njia bora ya kuhakikisha fursa za utajiri zinajengwa ni kwa kuwapa watu vivutio vya kufanya hivyo. Hakuna mfumo ulio bora kuliko masoko huria, uliojengwa juu ya misingi imara ya mfumo wa kisheria na Hakimiliki, taasisi za kisheria zinazorahisisha ubadilishanaji bidhaa/huduma, uliofanikiwa sana kama huu, ndio uliogundulika kuwa bora zaidi kwa utoaji vivutio kwa ajili ya kuleta utajiri. Kuna njia moja kubwa ya kuukimbia umaskini, nayo ndiyo hii njia ya kuvuta utajiri kwa kupitia masoko huria.

Neno “nchi inayoendelea” mara nyingi hutumiwa vibaya pale yanapozungumziwa mataifa ambayo serikali zao zimekataa masoko kwa kuweka mbele kila kitu mikononi mwa serikali. Mipango, kumiliki mali, njia kuu za uchumi na biashara, kulinda mali za wananchi, pamoja na upendeleo maalumu. Mataifa haya, kwa kweli hayaendelei chochote.

Nchi zinazoendelea ni zile ambazo, ama zinaanza kwenye mazingira tajiri au masikini, zimeunda taasisi zinazotoa haki za kisheria, zinazozingatia Hakimiliki na mikataba halali, masoko huria, na zilizopunguza mamlaka ya serikali kuingilia bajeti, na nguvu za mamlaka ya serikali zilizowekewa mipaka.

10. Masoko Hupelekea Mizunguko Yenye Madhara Makubwa kiuchumi kama “Anguko kubwa la uchumi

Kutegemea upepo wa masoko kupindukia husababisha mizunguko ya “Kukua sana kiuchumi pamoja na kufilisika”, pale ambapo mwekezaji hujiamini kupita kiasi, hali hiyo hupelekea Ustawi mkubwa katika uwekezaji ambayo lazima ifuatiwe na kupungua kwa uzalishaji, kukosekana kwa ajira, na hali mbaya ya uchumi hutokea.

Mara nyingine tabia za uchumi za “kukua kwa haraka” na “kushuka” hulaumiwa kwa kutegemea zaidi masoko. Ushahidi, hata hivyo ni kwamba kuzalisha zaidi ya kiwango kinachotakiwa si tabia mojawapo ya masoko, wakati bidhaa na huduma nyingi zinapozalishwa, bei hujipanga vizuri na matokeo yake ndiyo kuongezeka kwa ubora wa maisha ya watu katika nyanja zote, na siyo kwa “maisha kuwa duni”. Wakati kiwanda hiki au kile kikipanua uzalishaji wake zaidi ya uwezo wa masoko kuhimili uendelevu wa faida, ndipo faida hupelekea raslimali kuelekezwa kwenye maeneo mengine ya shughuli zilizopo. Hakuna sababu za asili katika masoko kwa kujisahihisha huko kutokea kwenye viwanda vyote; kwa kweli, huku ni kujichanganya (kwa kuwa kama uwekezaji utachukuliwa) kutoka kwa wote na kuelekezwa tena kwa wote, hii haina maana kwamba umeondolewa kutoka kwa wote).

Hata hivyo, vipindi virefu vya kukosekana kwa ajira vinawezekana pale ambapo serikali zinapotosha mifumo ya upangaji bei kupitia kwenye tabia chafu ya kuvuruga mifumo ya fedha, kosa la kisera ambalo mara nyingi linachanganywa na ruzuku kwa ajili ya viwanda ambavyo vinaelekea kushindwa uzalishaji, na mishahara pamoja na udhibiti wa bei ambavyo huzuia masoko yasijipanue hivyo kurefusha kipindi cha ukosefu wa ajira. Hayo ndiyo yaliyotokea wakati Uchumi wa Dunia Uliposhuka sana kuanzia mwaka 1929 hadi mwishoni mwa Vita vya Pili vya Dunia, jambo ambalo wachumi (kama vile mshindi wa Tuzo ya Nobeli, Milton Friedman) walionya kuwa ndio ulisababishwa na kusinyaa kulikoambatana ghafla na kubanwa kwa utoaji wa fedha na Serikali ya

Marekani kwa ajili tu ya kutimiza malengo ya kisiasa yaliyokuwa yamepangwa. Hatimaye, kusinyaa na kubanwa huko kwa utoaji wa fedha kukafuatiwa na kuongezeka kwa hali ya kukumbatia na kulinda mfumo uliopo kiasi ambacho dunia nzuri ilikumbwa na hali ngumu ya uchumi na hali hiyo ilizidishwa kuwa mbaya zaidi na programu za Sheria ya Kufufua uchumi wa Taifa, hasa Programu zilizolenga kupandisha bei za mazao ya shamba (kwa kuharibu kiasi kikubwa cha mazao yatokanayo na kilimo na kuzuia usambazaji holela), pamoja na “Programu nyingine mpya za kibiashara” ambazo zililenga katika kuzuia mawimbi ya masoko yasiweza kusahihisha madhara makubwa yaliyotokana na makosa ya sera za serikali. Maanguko mabaya zaidi ya hivi karibuni ya kushuka kwa thamani ya pesa, kama vile yale yaliyotokea Urusi mwaka 1997, yamesababishwa na kukosa umakini katika sera za ubadilishaji fedha ambazo zilitoa ishara kwa wawekezaji. Mawimbi ya masoko yalisahihisha kushindwa kisera kwa serikali, lakini mchakato huu ulikumbwa na upinzani mkubwa; chanzo cha upinzani huo hakikuwa dawa iliyoponya ugonjwa ule, lakini uliweza kuponya ugonjwa mbaya wa sera mbovu za kifedha na viwango vya ubadilishaji fedha uliofanywa na serikali ambayo ndiyo chanzo cha matatizo yote.

Kwa kupitishwa kwa sera makini za kifedha na mamlaka za kifedha za serikali, tabia hizo mbovu zimeanza kufutika taratibu. Pale ambapo kuna nguvu za urekebishaji zinazoletwa na michakato ya masoko, matokeo yake yamekuwa mazuri ikiwa ni pamoja na kupungua kwa kasi za kushuka kwa uchumi, ni kukua kuliko endelevu kwa uchumi wa zile nchi zinazofuata sera za uhuru wa kibiashara, udhibiti mzuri wa bajeti na kuzingatia utawala wa sheria.

11. Kutegemea Masoko Kupita Kiasi ni Kubaya Kama Kulivyo Kutegemea mno Ujamaa: Kilicho Bora ni Uchumi Mchanganyiko

Watu wengi wanajua kwamba si busara kuweka mayai yako yote kwenye kapu moja: wawekezaji makini watatumia mbinu tofautitofauti na ni hekima kutumia “sera zinazoendana na mabadiliko mbalimbali” vilevile, ikiwa na maana kwamba ni mchanganyiko wa ujamaa na masoko.

Wawekezaji makini, wasiokuwa na taarifa sahihi wanaweza kuchuja sera zao dhidi ya hatari. Kama bidhaa mojawapo itashuka nyingine inaweza kupanda, hivyo kusababisha hasara kwa faida iliyopatikana. Kadiri muda unavyokwenda, mbinu mbalimbali zilizoratibiwa vizuri kisera, lazima zitaleta faida iliyokusudiwa. Lakini sera hazifanyi kazi hivyo. Baadhi ya sera zimejaribiwa tena na tena lakini zimeshindwa; wakati ambapo nyingine zimejaribiwa na zimefanikiwa. Isingeleta maana kuwa na “muundo wa uwekezaji unaokubaliana na uanuwai” unaoundwa na bidhaa za makampuni ambazo zinajulikana kwamba zimeshindwa kazi na bidhaa za makampuni yanayojulikana kwamba yanaendelea kufanikiwa; sababu ya msingi kwa ajili ya “Muundo wa uanuwai” unaoendana na mabadiliko ni kwamba huwezi kuwa na maarifa maalumu kuhusu ni mampuni yapi yenye uwezekano mkubwa wa kufanikiwa ama yale yenye uwezekano mkubwa wa kutofanikiwa.

Tafiti za miongo kadha wa kadha kuhusu takwimu za kiuchumi zilizofanywa na chuo cha Fraser cha Canada na mtandao mpana wa taasisi zimedhihirisha kuwepo kwa utegemezi mkubwa wa nguvu za soko unaopelekea kipato kikubwa kwa kila mtu, kukua uchumi kwa kasi, kupungua kwa tatizo la ukosefu wa ajira, kuongezeka kwa umri wa mtu kuishi, kupungua kwa vifo vya watoto wadogo, kupungua kwa ajira ya watoto, kuongezeka kwa uhakika wa maji safi, afya ya jamii ukiwemo uboreshaji wa nyanja mbalimbali za maisha kama vile utunzaji mazingira, utawala bora, kupungua kwa tatizo la rushwa na

kuongezeka kwa uwajibikaji kidemokrasia. Masoko huria huleta matokeo mazuri.

Zaidi ya hayo, hakuna mfumo wa uendeshaji “wenye mizania wianifu” katika barabara. Kuingilia kwa serikali suala la masoko lazima kutasababisha upotoshaji na hata migongano, ambayo baadaye hutumiwa kama visingizio, kwa ajili ya afya zaidi, kwa hiyo kuipindisha sera kwenda upande mmoja au mwingine. Kwa mfano sera ya fedha zinazowekwa kwa faida isiyo makini, ambayo huongeza upatikanaji wa fedha kwa haraka zaidi kuliko unavyokuwa, itasababisha kupanda kwa bei. Historia imeonyesha mara kwa mara kwamba wanasiasa wana tabia ya kushughulikia, sio kwa kulaumu sera zao zisizo makini, bali wanalaumu hali “mbaya ya kiuchumi” au wanawalaumu watu “wapotoshaji waliokosa uzalendo”, nao huweka mipango ya kudhibiti bei ya bidhaa. Wakati watu wanapokataa bei zisirekebishwe kwa uzalishaji na mahitaji (kwa mfano wa hili ni kuongezwa kwa upatikanaji wa fedha ambayo huwa na kawaida ya kusababisha thamani ya fedha, inayopimwa kutokana na bei ya bidhaa kushuka), matokeo yake ni kuadimika kwa bidhaa na huduma, kwa kuwa watu wengi watahitaji kununua bidhaa adimu kwa bei ya chini kuliko ile ya bei halisi sokoni jambo ambalo wazalishaji hawatakuwa tayari kulikubali kwa kuwa bei hiyo itakuwa haiwapi faida. Kwa kuongezea, kukosekana kwa masoko huria hupelekea watu kuhamia kwenye masoko yasiyo rasmi ambapo kuna rushwa za chinichini, pamoja na ukiukwaji mwingine wa utawala wa sheria. Mchanganyiko wa Matokeo ya kuadimika kwa bidhaa na rushwa kutawala, hupelekea tabia mbovu zaidi ya kutwaa madaraka kwa nguvu Madhara ya kubuni “sera mbadala” ambayo imethibitishwa kuwa ni sera mbovu ni kuuzorotesha uchumi, kukaribisha rushwa, na zaidi ni kuhalifu demokrasia ya kikatiba.

Ukosoaji wa Maadili Mchanganyiko/Kiuchumi

12. Masoko Husababisha Hali ya Kutokuwepo Usawa Kuliko Michakato Isiyo ya Kimasoko

Kwa mujibu wa maana yake, masoko huongezea nguvu ya ziada juu ya uwezo wa kutimiza matakwa ya watumiaji, na kwa kuwa uwezo unatofautiana, vivyo hivyo mapato nayo hutofautiana. Mbali na hilo, kwa maana halisi, ujamaa ni hali ya kuwepo kwa usawa, hivyo kila hatua inayoelekezwa kwenye ujamaa ni hatua inayoelekezwa kwenye usawa.

Ikiwa tunataka kuelewa mahusiano kati ya sera na matokeo ni vizuri akilini mwetu ikaeleweka kwamba suala la mali ni dhana ya kisheria wakati ambapo utajiri ni dhana ya kiuchumi. Haya mawili huwa yana kawaida ya kuchanganywa, lakini yanapaswa kutofautishwa. Michakato ya masoko mara nyingi hugawanya tena utajiri kwa wingi mno. Kinyume chake, ugawanyaji tena wa raslimali usiofuata matakwa ya wengi (unapofanywa na watu binafsi, unajulikana kama “wizi”) hukatazwa chini ya kanuni inayoendesha soko huria, ambayo inahitaji kwamba mali lazima ieleweke vizuri na iwe imewekewa ulinzi wa kisheria.

Masoko yanaweza kugawanya tena utajiri, hata pale ambapo hatimiliki za mali zinabakia kwenye mikono hiyohiyo. Kila wakati thamani ya mali inapobadilika, (mali ambayo mwenye mali anayo hakimiliki) utajiri wa mwenye mali nao hubadilika. Mali iliyokuwa na thamani ya Yuro 600 jana inaweza kubadilika thamani leo na kuwa Yuro 400 tu. Huko ni kugawanywa tena kwa Yuro 200 za utajiri kupitia njia za masoko, ingawaje hakukuwa na mgawanyo mpya wa mali. Kwa hiyo, mara nyingi masoko husambaza utajiri na yakiwa katika mchakato huo huwapa wenye mali vivutio kwa ajili ya kuongeza thamani za mali hizo ama kuzihamishia kwa wale ambao wana utayari wa kufanya hivyo. Huko

kusambazwa tena kwa utajiri kunakozingatia kuongeza thamani ya jumla, huwakilisha kuhamishwa kwa utajiri kwa kiwango kikubwa ambacho huwashangaza wanasisia wengi. Kinyume chake, wakati ambapo michakato ya masoko inapogawa tena utajiri, michakato ya kisiasa hugawa tena mali, kwa kuzichukua kutoka mikononi mwa baadhi ya watu na kuwagawia wengine, wakati mchakato huo ukiwa bado unaendelea, hufanya mali hiyo kuwa na thamani ndogo zaidi, (mchakato) wa usambazaji huo ndio ambao unaifanya mali kwa ujumla ikapungua thamani, maana yake, ni kuharibu utajiri. Kadiri ugawaji tena unavyokuwa hauna hautabiriki, ndivyo hasara ya utajiri inavyokuwa kubwa hali inayosababishwa na hatari itokanayo na usambazaji wa mali.

Usawa ni tabia ambayo inaweza kufikiwa kupitia viashiria mbalimbali, lakini kwa ujumla si vyote. Kwa mfano, watu wote wanaweza kuwa sawa mbele ya sheria, lakini kama hivyo ndivyo ilivyo, uwezekano ni mdogo kwamba wote watakuwa na mvuto sawa kisiasa, kwa kuwa baadhi yao ambao watatumia haki yao ya uhuru wa kutoa mawazo watakuwa wajasiri na nguvu zaidi kuliko wengine, na kwa hivyo watakuwa na mvuto zaidi. Vivyo hivyo, haki sawa ya kusambaza bidhaa na huduma kwenye masoko huria si lazima ipelekee watu kuwa na mapato sawa, kwa kuwa baadhi wanaweza wasifanye kazi kwa bidii au kwa saa nyingi (kwa sababu wanapenda mapato kuliko anasa) kuliko wengine, ama wana stadi maalumu ambazo kwa wengine itawagharimu kuzilipia ziada. Kwa upande mmoja wa pazia, kujaribu kufanikisha kwa kutumia nguvu ya usawa kiuwezo ama usawa wa kimapato kunamaanisha kwamba wengine watumie mamlaka yao zaidi au madaraka ya kisiasa kuliko wengine, maana yake ni kuwa, mamlaka ya nguvu iliyo ya lazima kusababisha kuleta matokeo hayo. Ili kuleta mpangilio fulani wenye matokeo mazuri, mtu au kikundi cha watu lazima kiwe na mtazamo wa kuona matokeo ya lazima kwa ajili kugawanya tena, kuona upungufu

hapa na ziada pale na hivyo kuweza kutoa huku na kupeleka kule. Kadiri ambavyo nguvu za kuanzisha matokeo yaliyo sawa zinavyokuwa zimekabidhiwa kwa watu wanaoamikika, kama ilivyokuwa kwa mfumo rasmi wa uchumi unaozingatia usawa kwa wote wa Umoja wa Kisovieti wale watu wasio na mamlaka sawa kisiasa na kisheria walijikuta wakijaribu kujipatia mapato au raslimali zisizo sawa. Mantiki pamoja na uzoefu vinaonyesha kwamba jitihada za makusudi kupata mapato yaliyo sawa ama “yanayostahili”, ama mpangilio mwingine wowote mbali na ule mpangilio wa kawaida unaosababishwa na soko, huwa kwa kawaida unajichanganya, kwa sababu rahisi kwamba wale wenye mamlaka ya kugawanya mali wanaitumia kujinufaisha wenyewe hivyo kugeuza kutokuwa na usawa katika madaraka ya kisiasa kwa kutokuwa na usawa katika maeneo mengine, iwe katika heshima, utajiri, au namna nyingine. Huo ndio ulikuwa uzoefu walioupitia mataifa ya kijamaa, na ndiyo njia ambayo inafuatwa na mataifa mengine kama vile Venezuela, ambapo madaraka yote yamelundikwa mikononi mwa mtu mmoja, Hugo Chavez, ambaye amejichukulia madaraka makubwa sana, kwa makusudi kwamba aweze kuleta usawa katika kuimiliki mali miongoni mwa wananchi wote.

Kwa mujibu wa takwimu ya Economic Freedom of the World Report ya 2006, kutegemea soko huria *hupatana kidhaifu na kukosekana kwa usawa* (kutoka katika uchumi usio huru kwenda kwenye uchumi ulio huru kabisa duniani kote ukigawanywa katika qurtiles asilimia ya mapato yanayopokelewa na watu maskini sana asilimia kumi hutofautiana kutoka katika wastani wa 2.2% hadi wastani wa asilimia 2.5%), lakini hufanana kwa kiasi kikubwa na viwango vya wastani vya mapato vya asilimia kumi ya watu maskini sana (kutoka katika uchumi usio huru hadi kwenye uchumi ulio huru kabisa duniani kote, ukigawa katika quartiles wastani wa viwango vya mapato wanavyopata asilimia kumi ya watu maskini sana ni dola za Kimarekani \$ 826, \$ 1,186, \$

2,322, na \$ 6,519). Kutegemea sana masoko huonekana kuwa na matokeo madogo katika mgawanyo wa mapato, lakini huongeza sana mapato ya watu maskini na inawezekana kabisa kwamba wengi kati ya watu maskini kwa vyovyote vile wangeona hilo kuwa ni jambo zuri kwao.

13. Masoko Hayawezi Kutosheleza Mahitaji ya Mwanadamu kama vile Afya, Nyumba, Elimu, na Chakula

Bidhaa hazina budi kusambazwa kulingana na kanuni zinazokubalika kiasili. Masoko hugawanya bidhaa kulingana na uwezo wa kulipia alionao mtu, lakini afya, nyumba, elimu, chakula, na mahitaji mengine ya msingi ya mwanadamu kwa uhalisia wake kwa kuwa ni mahitaji ya msingi, yanafanywa kugawanywa kulingana na mahitaji, na sio uwezo wa kulipia alionao mtu.

Ikiwa masoko yatafanya kazi nzuri ya kutosheleza mahitaji ya mwanadamu kuliko kanuni nyingine kwa maana kwamba, kama watu wengi watafaidika na maisha bora katika kuwepo kwa soko huria kuliko kuwepo chini ya ujamaa, inaonekana kwamba njia za mgawanyo chini ya soko huria hufanya wajibu wake vizuri katika kutimiza kigezo cha mahitaji, vilevile. Kama ilivyobainika katika angalizo hapo juu, mapato ya watu masikini huwa yana kawaida ya kupanda kwa kasi kulingana na kiwango cha uhuru wa soko huria, hii ina maana kwamba watu masikini wanakuwa na raslimali nyingi zaidi kwa ajili ya kutosheleza mahitaji yao. (Kwa kawaida, si mahitaji yote yana uhusiano wa moja kwa moja na mapato, urafiki wa kweli na upendo, havina uhusiano huo kabisa. Lakini hakuna sababu ya msingi ya kufikiri kwamba hayo yanagawanywa kwa usawa zaidi kwa taratibu za udhibiti au kwamba yanaweza kugawanywa kwa njia hizo).

Aidha, wakati ambapo madai ya “uhitaji” yana kawaida ya kutokuwa na msingi wa hoja, kama yalivyo madai ya “uwezo”, utashi wa kulipa ni rahisi zaidi kuupima. Wakati watu wanaposhindania zabuni kwa fedha zao wenyewe kwa ajili ya bidhaa na huduma, wanatuthibitishia jinsi wanavyothamini bidhaa na huduma hizo kulinganisha na bidhaa na huduma nyingine. Chakula ambacho kwa hakika ni hitajio la msingi kuliko hata elimu na huduma ya afya hutolewa kwa utoshelevu zaidi kupitia njia za masoko huria. Kwa kweli katika nchi zile ambazo umiliki wa mali binafsi ulifutwa na nafasi yake kuchukuliwa na serikali hadi suala la (masoko huria, matokeo yake yakawa ni baa la njaa na ulaji wa nyama za watu. Soko hutosheleza mahitaji muhimu ya mwanadamu kwa bidhaa nyingi zaidi, zikiwemo zile bidhaa ambazo hulenga zaidi mahitaji ya msingi ya mwanadamu kuliko njia nyingine zozote.

Utoshelevu wa mahitaji unahitaji matumizi sahihi ya bidhaa adimu, hii ikiwa na maana kwamba, lazima maamuzi sahihi yafanyike katika usambazaji wa bidhaa hizo. Mahali popote ambapo soko huria halijapewa nafasi ya kujiendesha, mifumo mingine na vigezo vingine hutumika katika ugawaji wa bidhaa adimu, kama vile ugawaji uliotawaliwa na urasimu, nguvu ya ushawishi wa kisiasa, uanachama katika chama cha siasa, uhusiano wa karibu na rais au wale walioko madarakani, au hongo na aina nyingine za rushwa. Ni vigumu kutokea kwamba vigezo hivyo vikawa bora kuliko vile vinavyosababishwa na soko huria, wala kisingizio kwamba vinaleta usawa zaidi; mara nyingi uzoefu unaonyesha kwamba ni kinyume kabisa.

14. Masoko Hujikita katika Kanuni ya Mwenye Nguvu Ndiye Anayefaidi

Kama ilivyo katika sheria ya mwituni, mwekundu kwenye jino na kwenye kucha, sheria ya soko huria humaanisha mwenye nguvu ndiye anayefaidi. Wale watu ambao hawawezi kuzalisha kwa ubora wa hali ya

juu kutosheleza mahitaji ya viwango vya soko huangukia njiani na kukanyagwa na wengine.

Madai ya kanuni ya nadharia kama vile “mwenye nguvu ndiye anayefaidi” tunaposoma habari za mifumo ya viumbe hai na tunaposoma kuhusu mahusiano ya kimawasiliano miongoni mwa jamii ya wanadamu hupelekea katika upotoshaji hadi pale watakapobainisha hasa ni nani anayefaidi katika kila mfano wanaoutoa. Katika mfano wa elimu biolojia, ni mnyama husika na uwezo alionao katika kuzaliana. Sungura anayeliwa na paka kwa sababu tu si mwepesi wa kutoroka hawezi tena kupata watoto. Sungura wenye kasi zaidi ya wengine ndio watakaoweza kuzaliana kwa wingi zaidi. Kanuni hii inapotumiwa katika mabadiliko ya jamii, hata hivyo hali ya kuendelea kuishi ni tofauti sana; sio mtu binafsi tena bali ni aina ya mfumo wa mahusiano ya kimawasiliano ya jamii kama vile mila, taasisi, au kampuni, ambayo huchaguliwa” katika mapambano ya kutafuta mabadiliko. Wakati kampuni ya biashara inapofilisika, “inakufa”, hii ni sawa na kusema, huo mfumo wa ushirika wa (“kijamii” “hufa”, lakini hiyo haina maana ya kwamba wanadamu waliouunda ushirika ule – kama wawekezaji, wamiliki, mameneja, waajiriwa, na kadhalika – nao hufa vilevile. Mfumo ulio imara zaidi huchukua nafasi ya mfumo usio imara. Ushindani wa Masoko yanayotawaliwa na soko huria ni tofauti na mashindano yaliyoko mwituni. Kule mwituni wanyama hushindana kwa mnyama kumla mnyama mwingine, au kwa ajili ya kuchukua nafasi ya mnyama mwingine. Katika soko, ni wajasiriamali na makampuni ndio wanaoshindana wao kwa wao kwa haki ya kushirikiana na walaji na pia wajasiriamali wengine na makampuni mengine. Ushindani wa Masoko huria si mashindano kwa ajili ya kupata fursa ya kuishi, bali ni mashindano kwa ajili ya fursa ya kushirikiana.

15. Soko Hushusha hadhi ya Utamaduni na Sanaa

Sanaa na utamaduni ndizo zenye mwitiko mkubwa kwa vipengele vya nafsi ya mwanadamu, na kwa maana hiyo, haviwezi kuuzwa na kununuliwa kama vile nyanya au vifungo vya shati. Kuiachia sanaa sokoni ni sawa na kuiachia dini sokoni, ambako ni kuusaliti utu tuliourithi wa sanaa, kama ule wa dini.

Licha ya hayo, kadiri sanaa na utamaduni vinavyofunguliwa milango ya kuingizwa kwenye mashindano ya soko la kimataifa, matokeo yake ni kung'olewa kwa misingi yake kwa kuwa, mihimili ya asili hutupwa mbali kwa ajil ya bidii ya dola au yuro ambazo zina nguvu za kuvuta watu kama za Mwenyezi Mungu.

Sehemu kubwa ya sanaa imekuwa ikitengenezwa na itaendelea kutengenezwa kwa ajili ya soko. Kwa kweli, kwa kiwango kikubwa, historia ya sanaa imekuwa ndiyo historia ya ubunifu kupitia njia za masoko kupitia mahitaji ya teknolojia mpya, falsfa mpya, mionjo mipya na mifumo mipya ya kiroho. Sanaa, utamaduni na soko vimekuwa na mahusiano ya karibu mno kwa karne nyingi. Wanamuziki hutoza kiingilio kutoka kwa watu wanaoangalia maonyesho yao kama vile wauzaji wa mboga za majani wanavyochukua fedha za mauzo au mafundi cherehani wanavyowalipisha wale watu wanaowashonea vifungo kwenye suti zao. Kwa kweli, kufungua milango kwa ajili ya soko la muziki, filamu, na aina nyingine za sanaa kwa njia ya kubuni rekodi, kaseti, kanda za CD, DVD, na kwa hivi karibuni mafaili ya "Times" na MP3, huwapelekea watu wengi zaidi kuwa na mwanga mkubwa kuhusu sanaa nyingi mbalimbali, na pia kwa wasanii kupata fursa za kujiongezea ujuzi mwingi zaidi, kubuni aina haibridi za sanaa, na kwa jinsi hiyo kujiongezea mapato zaidi. Si ajabu kabisa, kwamba kazi nyingi za sanaa zinazotengenezwa kwa mwaka haziwezi kudumu bila kupitwa na wakati; na jambo hilo husababisha mtazamo potofu kwa

upande wa wale wanazoilaumu sanaa za kisasa kwamba ni za hali ya chini, ukilinganisha na kazi za sanaa za miaka ya nyuma wanacholinganisha ni zile kazi za zamani zenye ubora wa hali ya juu zilizochujwa, kutokana na kazi zilizofanywa kwa miaka mia iliyopita na kuwa nyingi za sanaa zilizotengenezwa katika kipindi cha mwaka mmoja uliopita. Kama wangelijumuisha kazi zote ambazo hazikuweza kuhimili ubora uliopo na unaoenda na wakati, na hazijakumbukwa, basi hilo ulinganifu ungelionekana kuwa na tofauti kabisa.

Kile kinachohitajika ili pawe na mwenye nguvu ndiye atawale kimsingi ni mchakato wa ushindani wa soko huria la sanaa. Kule kulinganisha kazi za kisasa za sanaa zilizotengenezwa katika ujumla wake na kilicho bora kuliko zote kutoka karne zilizopita si kosa pekee wanalotenda watu pale wanapotathmini soko la sanaa. Kosa lingine wanalofanya watazamaji wote kutoka katika jamii zilizo tajiri ambao wanazitembelea jamii maskini ni kule kuuchanganya umaskini wa hao wanajamii maskini pamoja na tamaduni zao. Pale ambapo watalii matajiri wanatembelea watu walioko katika nchi maskini ambazo zinapiga hatua nzuri kiuchumi na wanawaona watu maskini wakiwa na simu za mkononi (laputopu), wanajikuta wakijilaumu kwamba safari hii “haikuwa nzuri” kama safari iliyotangulia. Kadiri watu wanavyozidi kuwa matajiri kutokana na mahusiano ya kimawasiliano yanayosababishwa na soko huria linalochangiwa zaidi na uchumi huria na utandawazi, kama vile kuzuka kwa mawasiliano ya simu ya mkononi, wanaharakati wa nchi tajiri wanaopinga utandawazi wanatoa shutuma kwamba maskini “wanaporwa” utamaduni wao. Lakini ni kwa nini ulinganishe utamaduni na umaskini? Wajapani walivuka kutoka katika umaskini hadi kwenye utajiri mwingi na ni vigumu kukubali kwamba ni wajapani walewale wanaofahamika kutokana na matokeo hayo ya kushangaza. Ukweli ni kwamba, utajiri wao mkubwa umesababisha kuenea kwa kasi kwa utamaduni wa Kijapani duniani kote. Kule India kadiri mapato

yanavyozidi kuongezeka, kiwanda cha kutengenezea nguo za mitindo mbalimbali ya kisasa, kimelezimika kugeukia mitindo asilia ya mavazi, kama vile “sari”, pamoja na kwenda na yale yanayokubalika katika jamii, kuyaweka katika hali ya kisasa zaidi na kuongezea kigezo cha uzuri wa umbo na mwonekano. Nchi ndogo ya Iceland imefanikiwa kudumisha utamaduni wao wa sanaa ya fasihi na sanaa zao za maonyesho na filamu, kwa sababu pato la mtu mmoja mmoja liko juu sana, hali ambayo imewafanya wawekeze mali zao katika kuendeleza na kudumisha utamaduni wao.

Aidha, ingawa amani za dini si kwa “ajili ya biashara”, jamii zilizo huru zina kawaida ya kuipa dini misingi ileile – haki sawa na uhuru wa kuchagua – kama vilevile ilivyo kwenye misingi ya soko huria. Makanisa misikiti, masinagogi, na mahekalu hushindana wao kwa wao kwa kutafuta waumini walio wengi zaidi na hata kuungwa mkono. Ni jambo la ajabu kuona kwamba, zile nchi za Ulaya zinazotoa misaada kwa makanisa – msaada rasmi wa serikali – ndizo zenye waumini wachache zaidi Kanisani, wakati ambapo nchi zisizo na msaada rasmi na serikali ndizo zinakuwa na waumini wengi zaidi. Sababu yenyewe si ngumu kuelewa: Makanisa ambayo yana ushindani katika kutafuta waumini lazima yatoe huduma zilizo adimu na muhimu kwa waumini wao – kama vile sakramenti, huduma za kiroho, na komunyo – kwa waumini wao, na ukweli ni kwamba kadiri viongozi wanavyojali zaidi mahitaji ya waumini wa hali hiyo husababisha watu kupenda kujishughulisha zaidi na mambo ya kikanisa na kuhudhuria mara kwa mara. Kwa kweli, ndiyo maana kanisa lililojengwa kwa msaada wa serikali nchini Sweden liliomba liondolewe kutoka katika hali ya kusaidiwa na serikali moja kwa moja mnamo mwaka 2,000; kwa kuwa lilikosa mwitiko wa wanachama kutokana na urasimu wa serikali, kanisa lilijikuta linakosa mshikamano wa moja kwa moja na waumini wake na hasa wale waumini walio hai, na kwa hivyo lilikuwa linaelekea kufa kutokana na hali hiyo.

Hakuna hali ya kupingana kati ya soko, sanaa na utamaduni. Ubadilishanaji unaofanyika katika mchakato wa soko sio sawa na ujuzi wa kisanaa au uboreshaji wa utamaduni, lakini ni kitendea kazi muhimu sana kwa ajili ya kuviendeleza vyote viwili kwa pamoja.

16. Soko Huwanufaisha matajiri na Wenye Vipawa vya Asili

Matajiri wanazidi kuwa tajiri na maskini wanazidi kuwa maskini. Ukitaka kupata pesa nyingi zaidi, lazima uanze na kiwango kikubwa zaidi. Katika mashindano ya soko la kupata faida kubwa, wale wanaoanza mbio kabla ya wengine kufika haraka kwenye mstari wa umaliziaji katika mashindano.

Michakato ya soko huria si sawa na mbio za riadha, ambapo kunakuwa na washindi na wale wanaoshindwa. Wakati ambao pande mbili zinapokubali kwa hiari yao wenyewe kubadilishana vitu vya thamani (katika biashara), wanafanya hivyo kwa sababu wote wawili wanategemea watanufaika, haina maana kwamba wanategemea mmoja wao atapoteza na mwingine apate. Mategemeo ni kwamba wote wawili lazima wanufaike au wapate faida. Tofauti na mashindano ya riadha katika biashara kama mmoja atafaidika, haina maana kwamba mwingine lazima apoteze. Hapa suala la msingi si “kumshinda” mwingine, bali ni kupata faida kutokana na ushirikiano wa hiari wa kubadilishana; ili uweze kumshawishi mwingine afanye biashara na wewe, huna budi kumpa kitu cha thamani cha kumnufaisha yeye, vilevile.

Kuzaliwa katika hali ya utajiri kunaweza kuwa kwa manufaa, kitu ambacho wananchi walioko katika nchi tajiri hawakitambui kama ambavyo wale wanaotoka nchi maskini wanavyotamani kuhamia kwenye

nchi zilizo tajiri; hawa waliozaliwa katika jamii maskini wanaelewa manufaa ya kuishi katika jamii tajiri kuliko wale waliozaliwa katika utajiri. Lakini katika soko huria, huku kukiwa na uhuru wa kuingia na haki sawa kwa wanunuzi na wauzaji wote, wale ambao walikuwa makini katika kukidhi mahitaji ya soko jana wanaweza wasiwe makini tena kukidhi mahitaji ya soko kesho. Wanasayansi ya Jamii huuita “Mzunguko wa watu walioelimika” ambao ndio sifa kubwa ya jamii zilizo huru; kuliko wasomi wanaobakia hapohapo bila kwenda na mabadiliko wanajikita kwenye nguvu za kijeshi, uanachama au mahusiano ya kikabila ama ya kifamilia, watu walioelimika katika jamii zilizo huru – wakiwemo wasanii walioelimika wanaozingatia utamaduni, wanasayansi walioelimika na wachumi walioelimika – wako tayari kuwapokea wanachama wapya na mara chache hurithisha uanachama kwa watoto wa wanachama ambao wengi wao huhama kutoka tabaka la juu na kuwa kwenye tabaka la kati.

Jamii zilizo tajiri zimejaa watu waliofanikiwa wengi ambao wameacha nchi zao ambapo soko hudhibitiwa sana au huwekewa vikwazo kwa kuwapa upendeleo maalumu wenye uwezo, kwa kulindana, na kwa ukiritimba na udhibiti wa biashara ambapo fursa za kustawi katika soko la wazi hria huwa chache. Wamelazimika kuziacha jamii hizo zilizo na rasilimali kidogo au zisizo na kitu chochote kidogo na mafanikio katika jamii iliyo wazi zaidi na iliyotumia vizuri fursa za soko huria, kama vile Marekani, Uingereza na Kanada. Je, kulikuwa na tofauti gani kati ya zile jamii walizochiacha na zile walizojiunga nazo? Jibu ni kwamba walifuata uhuru wa kushindana kwa uhuru katika soko huria. Inasikitisha kiasi gani kwa nchi maskini kuhodhiwa biashara katika nchi zao kunakowapelekea wao kuzikimbia nchi zao na kwenda nchi za nje, kwa maana hiyo hawawezi kubaki katika nchi zao na kuwatajirisha majirani na marafiki zao kwa kuweka ujuzi wa ujasiriamali wao katika vitendo.

Kwa ujumla, katika nchi zenye soko huria, zaidi, fursa nyingi zinatengenezwa, si kwa ajili ya kuwaridhisha matajiri na matakwa yao, bali kwa kutimiza matakwa ya matabaka ya kati. Kupanda ngazi kutoka Ford Motors hadi Sony hatimaye Wal-mart, Makampuni makubwa, yanayotengeneza faida kubwa, ni yale ambayo kwa kawaida hutenga kutosheleza mahitaji ya watu wa tabaka la chini na ya kati na siyo kwa kutosheleza matakwa ya matajiri.

Kwa kawaida, soko huria huwa na tabia ya mzunguko wa watu walioelimika, bila kuwa na hata mtu mmoja aliyehakikishiwa sehemu ya kuingia au anayezuiwa kuingia kwa bahati mbaya kutokana na kuzaliwa. Dhana kwamba, “tajiri anazidi kuwa tajiri na maskini anazidi kuwa maskini” inafanya kazi, si katika mazingira ya soko huria ila katika ukiritimba wa biashara na mfumo wa kisiasa, ikiwa na maana kwamba, ukaribu wa mtu na wenye madaraka makubwa ndio utakaomfungulia milango mtu huyo kupata utajiri.

Katika mfumo wa soko huria, uzoefu unaofanya kazi kila mahali ni kwamba matajiri wanafanya vizuri lakini wanaweza wasidumu katika “utajiri” kulingana na hali ya maisha ya Jamii zao) na maskini hugeuka kuwa matajiri zaidi huku wengi wao wakipanda daraja na kuingia kwenye tabaka la kati na la juu. Wakati wowote ule, kwa ufafanuzi asilimia ishirini (20%) ya idadi ya watu itakuwa katika kundi lenye mapato ya chini zaidi na asilimia ishirini (20%) itakuwa katika kundi lenye mapato ya juu zaidi. Na si lazima pia kwamba hivyo vipimo (quintiles) vitapima kiasi hichohicho cha mapato kwa kuwa ya makundi yote hupanda kadiri uchumi unavyokua au kwamba mgawanyo wa mapato utajazwa na watu haohao. Makundi kulingana na mapato ni kama vile vyumba katika hoteli au siti kwenye basi; yanajazwa na mtu fulani, lakini si lazima kila wakati yatajazwa na watu haohao. Pale

utafiti unapofanyika juu ya mgawanyo wa mapato kwa kulinganisha na muda unavyokwenda, sehemu kubwa ya mabadiliko ya mapato hudhihirika, huku idadi kubwa ya watu wakipanda na kushuka katika mgawanyo wa mapato. Kitu cha msingi, hata hivyo, ni kwamba uchumi wa masoko huria uliofanikiwa una kawaida ya kuhakikisha mapato yote yanaongezeka, kutoka kima cha chini kabisa hadi kima cha kabisa.

17. Bei zinapoachwa Kudhibitiwa na Kutawaliwa na Nguvu za Masoko, Zitapanda tu

Ukweli ni kwamba bei zinapoachwa zitawaliwe na nguvu za masoko, bila udhibiti wa serikali, zitapanda tu, hii ina maana kwamba watu watakuwa na uwezo mdogo wa kununua bidhaa. Upangaji bei huria maana yake, ni jina lingine lenye maana ya bei ghali.

Bei ambazo zinadhhibitiwa chini ya kiwango cha bei halisi ya soko, huwa na kawaida ya kupanda kiholela, angalau kwa kipindi cha muda mfupi, hasa pale zinapoachwa bila kudhibitiwa. Lakini kuna hadithi nyingi kuliko hali inavyoonekana kwa nje. Mojawapo ni kwamba, baadhi ya bei zinazodhibitiwa huachiwa katika kiwango cha bei ya soko, ili kwamba pale zitakapoachwa bila udhibiti zipate kushika. Zaidi ya hayo, tunapoangalia suala la bei za fedha zinazodhibitiwa kwa nguvu ya dola ni muhimu kukumbuka kwamba fedha inayotolewa mezani wakati wa kununua kitu siyo gharama inayotolewa na wale waliofanikiwa kununua bidhaa. Kama bidhaa zingekuwa zinagawanywa kwa watu kupanga mistari, basi muda ambao ungetumika katika kusubiri wakiwa katika mistari, ni sehemu ya gharama ambayo watu wanapaswa kulipa ili wapate zile bidhaa. (Angalizo, hata hivyo, ule muda wa kusubiria unawakilisha muda unaopotea ambao ni hasara, kwa kuwa siyo muda ambao unaweza japo kuhamishiwa kwa wazalishaji ili kuwashawishi wapate kuzalisha bidhaa nyingi zaidi kwa lengo la kutosheleza mahitaji ambayo bado hayajafikiwa). Kama viongozi wala rushwa wamekunjua

mikono yao, kuna malipo yanayofanyika kupitia chini ya meza ambayo lazima yaongezwe kwenye malipo yale yanayofanyika juu ya meza. Jumla ya malipo ya halali, hongo na muda unaotumika kusubiria kwenye mstari wakati bei ya juu inapopangwa na serikali kwa ajili ya bidhaa na huduma mara nyingi huwa ghali zaidi kuliko bei ambayo watu wangekubaliana kwa kupitia katika soko huria. Hali kadhalika, fedha zinazotumika kwa ajili ya kuhonga na muda unaotumiwa kusubiri katika mstari ni hasara zinatumiwa na walaji lakini hazipokelewi na wazalishaji, kwa hiyo hazitoi motisha kwa wazalishaji ili wazalishe zaidi ambapo wangepunguza uhaba wanaoupata kutokana na udhibiti wa bei.

Wakati ambapo bei za viwango vya fedha huongezeka kwa muda mfupi pale bei zinapoachwa kudhibitiwa, matokeo yake ni kuongeza uzalishaji na kupunguza utumiaji ovyo na rushwa huku tukiwa na hakika kwamba matokeo ya jumla ya bei halisi zinazopatikana kwa kuangali bidhaa kama hitaji ya lazima, muda anaoutumia mtu kufanya kazi – hupungua. Kiasi cha muda anachotumia mtu kuhangaika kwa ajili ya kutafuta kipande cha mkate mwaka 1800 ni sehemu kubwa ya siku yake nzima anayotumia katika kuhangaika; kwa kuwa mishahara imepanda juu sana, kiasi cha muda wa mtu kufanyakazi ili kupata kipande cha mkate umepungua hadi kufikia dakika chache katika nchi tajiri.

Baada ya kupimwa kwa kutumia nguvukazi, bei za bidhaa nyingine zote zimeshuka kwa namna ya kushangaza, isipokuwa: Kazi yenyewe. Kadiri ufanisi wa kazi na mishahara inavyozidi kupanda, kulipia nguvukazi huwa ni ghali zaidi, ndiyo sababu inayofanya matajiri katika nchi maskini kila mahali wanafanya kazi (watumishi wa kazi), wakati ambapo matajiri wakubwa kabisa katika nchi zilizo tajiri wanaona ni gharama nafuu kununua mashine za kwa ajili ya kuosha nguo zao na vyombo vyao. Matokeo ya masoko huru ni kuanguka kwa bei za kila kitu

inapopimwa kwa kuangalia gharama za nguvukazi na kupanda kwa gharama ya nguvukazi kwa ajili ya shughuli zozote zile.

18. Ubinafsishaji na Mchakato wa Soko Huria Wakati wa Kipindi cha baada ya Ukomunisti kilikuwa Wala Rushwa Hali Ambayo Inaonyesha kwamba Masoko Yanasbabisha Rushwa

Kampeni za ubinafsishaji karibu wakati wote hazifuati utaratibu (ni chafu). Ni mchezo mchafu ambao huwapa rasilimali ya taifa watu wasio na maadili na wala rushwa na wenye uchu wa madaraka. Mchezo wote wa ubinafsishaji na mchakato wa soko huria ni mchafu na hauwakilishi chochote kizuri zaidi ya wizi toka kwa watu.

Nchi mbalimbali zilizokuwa chini ya mfumo wa kijamaa hapo awali ambazo zilibun kampeni za ubinasishaji zimekuwa na matokeo tofautitofauti. Baadhi ya nchi hizo zimefanikiwa kuunda mipangilio bora ya masoko. Wengine wamejikuta wakirudia mfumo wa utawala wa mabavu na wameshuhudia michakato ya “ubinafsishaji” imesababisha watu wachache wenye nguvu wateule wakiwa wameshikilia usukani wa kuongoza serikali na biashara kubwa za binafsi kama ulivyoibuka wa “Siloviki” nchini Urusi Uchafu uliotokana na mikono michafu iliyonufaika na kutokana na mifumo mibovu ya ubinafsishaji ndio matokeo ya kutokuwepo kwa taasisi za msingi katika masoko zaidi kikiwa ni utawala wa sheria ambao ndio mhimili muhimu kwa ajili ya masoko. Uundwaji wa vyombo hivi si kazi rahisi hata kidogo na hakuna mbinu ya jumla inayoweza kulifanikisha hilo ambalo linaweza kutumika katika mazingira yote. Lakini kushindwa kufanikisha uundwaji wa taasisi za utawala bora katika mazingira fulanifulani si sababu ya msingi inayowazuia wasiweze kujaribu tena hata kwa mfano wa Urusi, Mifumo mibovu ya ubinafsishaji iliyoanzishwa ilikuwa ni maboresho tu kutokana na ukandamizaji uliosababishwa na utawala wa chama kimoja

iliyokuwepo awali na iliyokuja kuanguka kutokana na udhalimu wao wenyewe pamoja na kukosekana kwa mipango sahihi.

“Ubinafsishaji” pekee bila kuwepo kwa mifumo bora ya kisheria si sawa na uundwaji wa masoko. Masoko hufanikiwa pale ambapo kuna misingi imara ya kisheria; ubinafsishaji ulioshindikana siyo kushindwa kwa masoko, ila ni kushindwa kwa serikali katika kuunda misingi ya kisheria kwa ajili ya masoko.

Utetezi wenye Shauku Kupita Kiasi

19. Mahusiano yote Miongoni mwa Wanadamu Yanaweza Kutafsiriwa kama Mahusiano ya Kupanua Masoko

Shughuli zozote zile zinazofanyika ni kwa sababu watu wanaozifanya hulenga kupata faida yao wenyewe.

Hata kuwasaidia watu wengine ni kujipatia faida wewe mwenyewe, kama sivyo usingelifanya hivyo. Urafiki na upendo huwakilisha ubadilishanaji wa huduma kwa manufa ya pande zote mbili, kama ilivyo (ni sawa na) watoto wanapobadilishana magunia ya viazi. Licha ya hayo, mifumo yote ya mawasiliano ya wanadamu inaweza kueleweka vizuri zaidi kama sehemu ya kupanua wigo wa masoko, ikiwemo siasa, ambapo kura zinazotumika kama ishara ya kubadilishana kati yake na ahadi zinazotolewa kwa ajili ya manufaa fulani, hata na uhalifu, ambapo wahalifu na waathirika hubadilishana maneno, yanayotumika wana mfano, “fedha zako au uhai wako” “Tupe pesa vinginevyo tunataka uhai wako” “chagua kutupa pesa au uhai wako” “chagua moja kutupa pesa au uhai wako”.

Kulazimisha matendo yote ya mwadamu na kuyaweka katika kusudi moja ni upotoshaji wa makusudi ya mwanadamu.

Wazazi hawafikirii faida yao wenyewe pale wanapojitoa sadaka kwa ajili ya watoto wao au wanapowaokoa katika hatari fulani. Wakati watu wanapoomba ili wapate wokovu au mwangaza wa kiroho, makusudi yao sio sawa na pale wanaponunua nguo. Kitu walichonacho wote kwa pamoja ni kwamba wote wana makusudi fulani, na kwamba wanafanya jambo fulani ili kufanikisha kusudi fulani. Lakini haiwezi ikahitimishwa tu kwa mantiki hiyo kwamba makusudi yao yana kiwango sawa ya kile kinachowavutia kutekeleza kujiridhisha. Makusudi na nia zetu zinaweza kuwa tofauti tunapokwenda sokoni kununua nyundo, tunapongia kwenye makumbusho ya sanaa, tunapombusu mtoto mchanga, tunagundua kwamba makusudi yanatofautiana sana, ambayo siyo yote yanaweza kuelezewa vizuri kama ilivyo katika suala la kununua na kuuza sokoni.

Ni kweli kwamba mbinu za nyenzo za kitaalamu zinaweza kutumiwa katika kuielewa na kuzipa mwanga njia mbalimbali za mawasiliano ya kimahusiano. Dhana za kiuchumi, kwa mfano, ambazo zinatumiwa katika kueleweshwa ubadilishanaji katika masuala ya masoko, inaweza kutumiwa vilevile kuelezea taaluma ya sayansi ya siasa au hata Dini. Hali ya kuchagua katika siasa inaweza kuwa na hasara (gharama) na faida, kama ilivyo katika uchaguzi wa biashara, vyama vya kisiasa au vikundi vya mafia vinaweza kulinganishwa na kampuni za Biashara katika masoko. Lakini haina maana kwamba kwa kutumia mifano ya dhana hizo lazima mifano hiyo iwe inafanana moja kwa moja kimaadili na kisheria. Mhalifu anayekupa nafasi ya kuchagua kati ya kubaki na fedha zako au kuchagua uhai wako havezi kufananishwa na mjasiriamali anayekupa fursa ya kuchagua kati ya kubaki na hela yako ama kuitumia katika kuinunulia bidhaa, kwa sababu iliyo wazi kwamba

mhalifu anakulazimisha katika maamuzi mawili ambayo yote una haki kimaadili na kisheria, ambapo mjasiriamali anakupa haki ya kuchagua kati ya mambo mawili ambapo mojawapo wewe ndiyo una haki au mamlaka ya kuchagua wakati huohuo jambo lingine hilo ni yeye ndiye ana mamlaka nalo. Katika mazingira ya mifano hii miwili unapaswa kufanya maamuzi na kuchagua la kufanya, kwa makusudi fulani, lakini katika mfano ule wa kwanza yule mhalifu amekulazimisha wewe kuchagua, wakati ambapo katika mfano wa pili yule mjasiriamali amekupa tu fursa ya kuchagua; kwa hiyo yule wa kwanza amepunguza haki yako, wakati wa pili anakupa fursa ya kuongeza haki hiyo, kwa kukupa kitu ambacho huna lakini ambacho unaweza kukithamani ubadilishe na kitu ambacho unacho lakini unaweza kukipa thamani ndogo.

Mahusiano yote ya mwanadamu hayawezi kupunguzwa thamani hadi kufikia namna ambayo masoko yanachukulia mahusiano yake, kwa kiwango cha chini kabisa, mahusiano yale ambayo yanahusisha “ubadilishanaji” usio wa hiari ni ya tofauti sana, ikiwa sababu inayohusisha hasara ya pamoja na thamani, badala ya fursa za kuongeza thamani.

20. Masoko Yanaweza Kutatua Matatizo Yote Bila Serikali

Serikali ina umilisi mdogo kiasi kwamba haiwezi kufanya chochote kwa usahihi. Somo kuu la masoko ni kwamba lazima tuidhoofishe serikali wakati wote, kwa sababu serikali kwa maneno rahisi ni kinyume na hupingana na masoko). Kadiri unavyokuwa na serikali isiyotumia nguvu ndiyo unavyoshamiri katika masoko.

Wale wanaotambua manufaa ya masoko, wanapaswa kutambua kwa sehemu kubwa duniani, pengine sehemu zote, tatizo la msingi si tu kwamba serikali zinafanya mambo mengi mno, lakini pia hufanya

sehemu ndogo sana katika kundi hilo la kwanza – mambo ambayo serikali haipaswi kufanya, yanajumuisha A). Shughuli ambazo hazipaswi kufanywa na mtu yeyote yule, kama vile usafishaji wa kikabila wizi wa Ardhi, na kuunda upendeleo maalumu wa kisheria kwa watu wenye nguvu/wenye nazo/wasomi na B) Mambo ambayo yangeweza au yanapaswa kufanywa kupitia katika mawasiliano ya hiari kati ya makampuni na wajasiriamali katika masoko, kama vile utengenezaji wa magari, uchapishaji wa magazeti, na kuendesha migahawa. Serikali inapaswa kuacha kujishughulisha na mambo hayo. Lakini pale wanapoacha kufanya shughuli ambayo haipaswi serikali inapaswa kuanza kufanya baadhi ya shughuli kadhaa ambazo kwa kweli zingengeza haki na kuweka mazingira mazuri kwa ajili hasa ya kutatua matatizo ambapo kuna mahusiano ya karibu baina ya haya mawili.” Serikali ambazo hutumia rasilimali yao kwa ajili ya kuendeshea viwanda vya magari au uchapishaji wa magazeti, au mbaya zaidi – kutaifisha mali na kujenga misingi ya kisheria inayopendelea wachache – yote haya hupunguza uwezo wao wa kutoa huduma zenye thamani halisi ambazo serikali zina uwezo wa kuzitoea. Kwa mfano, serikali katika nchi maskini zaidi, ni mara chache sana zinafanya kazi nzuri ya kutoa hati sahihi ya kisheria (hatimiliki), achilia mbali suala la kuipata ile mali kutoka katika mikono ya wengine. Mara nyingi, mifumo ya kisheria imekuwa mibovu, yenye utata, na imekosa uhuru na ile hali ya kutokupendelea ambayo ni ya lazima kwa ajili ya uwezeshaji wa mahusiano ya hiari katika mazingira ya kufanya biashara kwa hiari.

Ili Masoko yaweze kutoa mwongozo kwa ajili ya kuratibu jamii, Mali na mikataba lazima iweze kuwekewa misingi mizuri ya kisheria. Serikali inayoshindwa kutoa hizo huduma zenye manufaa kwa jamii huzuia masoko yasishamiri. Serikali inaweza kutimiza matakwa ya umma kwa kutumaini mamlaka yake kuunda mfumo bora wa sheria na haki, siyo kwa ulegevu, ila ni kwa kutumiza wajibu wake kwa mujibu wa sheria na

wakati huo ijue kuheshimu mipaka katika kutumia madaraka yake. Serikali dhaifu si sawa na serikali inayoheshimu mipaka ya madaraka yake. Serikali dhaifu ambayo haiheshimu mipaka ya madaraka yake inaweza kuwa hatari sana kwa sababu ifatanya mambo ambayo haipaswi kufanya lakini pia inakuwa haina mamlaka ya kusimamia sheria inayo kanuni za mwenendo wa haki na kutoa huduma ya hifadhi ya jamii, uhuru na mali isiyohamishika ambavyo ni ya lazima kwa ajili ya ubadilishanaji huru na kuwepo na kustawi kwa masoko huria. Masoko huria si sawa na kutokuwapo kwa serikali. Si kila mapinduzi huleta matokeo mazuri.

Masoko huria hufanya kazi vizuri zaidi kwa kule kuwepo kwa serikali inayoongozwa kwa misingi ya utawala bora na inayosimamia na kutekeleza utawala wa sheria bila upendeleo katika uendeshaji wake.

Ni vizuri ikakumbukwa pia kwamba yapo matatizo mengi ambayo yanapaswa kutatuliwa kwa harakati za makusudi); haitoshi tu kuisitiza kwamba michakato ya masoko huria itatatua matatizo yote. Kwa kweli, kama mshindi wa “tuzo ya Nobeli” mchumi Ronald Coase, alivyoelezea katika kitabu chake cha Market and the Firm (Soko na kampuni za biashara), makampuni huwa na kawaida ya kutegemea zaidi upangaji mipango wa kimkakati na uratibu ili kufikia malengo ya pamoja, kuliko kutegemea zaidi njia mbadala kwa ajili ya ubadilishanaji katika masoko, kwa kuwa kule tu kwenda kufanya biashara kuna gharama zake. Kila mkataba uliopangiliwa una gharama katika kuingia, kwa mfano, ndiyo maana mikataba ya muda mrefu hutumiwa ili kupunguza gharama za kufanya mikataba. Katika makampuni ya biashara, mikataba ya muda mrefu hutumiwa kama njia mbadala za ubadilishanaji wa papo kwa papo, na unajumuisha mahusiano mema kazini, yanayozingatia kanuni, sheria na tartibu za kazi), yanayohusisha mshikamano na kuzingatia usimamizi mzuri, kuliko kutafuta tenda kwa ajili ya huduma ya aina

fulani tu. Makampuni – ya Title Islands of Teram Work and Planning – yana uwezo wa kufanikiwa kwa sababu wanaendesha shughuli zao kwa kuzingatia mipango mipana inayohusisha masuala yanayoibuka bila kutarajiwa kwenye ubadilishanaji katika soko huria. Kosa kubwa walilokuwa wanafanya nchi zilizokuwa chini ya mfumo wa kijamaa ni kujaribu kusimamia uchumi wote kana kwamba ni kampuni moja kubwa, inaweza ikawa ni kosa hilo kutokutambua kwamba nafasi ya usimamizi na mshikamano wa kufanya kazi kama timu una mipaka yake ndani ya mipango tofautitofauti inayofanya kazi katika masoko huria.

Kwa kiwango hicho, ambacho masoko yanaweza kutoa mwongozo wa ubunifu na usimamizi wa kanuni za mwenendo wa uendeshaji wenye kuzingatia haki, wale wanaharakati wa Masoko Huria wanapaswa kufanya hayohayo. Kampuni Binafsi za Ulinzi mara nyingi zimekuwa Bora kuliko Polisi wa Serikali (na hazitumii nguvu zaidi, kama si kwa sababu nyingine yoyote zaidi ya kwamba gharama za utumiaji nguvu hazihamishiki kirahisi kwa “mtu wa tatu”.

Isipokuwa serikali pekee inaweza kufanya hivyo; usuluhishi wa migogoro ya hiari mara nyingi hufanikiwa zaidi kuliko kutumia mahakama. Lakini kutambua hilo ni kutambua wajibu muhimu wa kanuni za uendeshaji katika uundwaji wa Masoko na, kwa namna hiyo, kuunga mkono kanuni za sheria zinazolinda haki, kwamba zinatolewa na serikali au na masoko huria, kuliko kuwa tu kinyume na serikali.

Kwa kumaliza ni vizuri ikumbukwe kwamba mali na ubadilishanaji katika soko pekee haviwezi, vyenyewe, kutatua matatizo yoyote. Kwa mfano, kama kuongezeka kwa joto duniani ni tishio kwa uwezo wa dunia nzima katika kufanya maisha yawe endelevu, au kama “ozone layer” inaendelea kuharibiwa kwa namna ambayo inazidi kuwa na madhara makubwa katika maisha, mikakati ya serikali iliyoratibiwa vizuri inaweza

kuwa ndiyo suluhisho au pengine itakuwa ndiyo njia pekee ya kuepukana na maafa. Kwa vyovyote vile, hiyo haina maana kwamba soko huria haliwezi kutoa mchango wowote. (Masoko kwa ajili ya haki ya kutolewa kwa hewa chafu ya “kabondayoksaidi”, ingeweza kwa mfano, kusaidia katika kuleta mabadiliko kwa urahisi, lakini hilo soko lazima kwanza lianzishwe kutokana na uratibu miongoni mwa serikali husika. Kitu cha muhimu kukumbuka, hata hivyo, kwa kuamua kwamba njia fulani haitoshelezi au si sahihi kwa utatuzi wa matatizo yote yanayohitaji ufumbuzi haina maana kwamba haitoshelezi au si sahihi kwa matatizo yoyote. Njia inaweza kufaa katika kutatua baadhi au hata matatizo yaliyo mengi. Mali na masoko hutatua matatizo yaliyo mengi na yanapaswa kutegemewa kwa ajili hiyo; kama hazitatui yote, hiyo haipaswi kuwa sababu ya kuzikataa kuzitumia hata kwa yale matatizo ambayo njia husika zinatoa suluhisho la uhakika na lisilo sahihi. Soko huria linaweza lisitatue matatizo yote yanayomkabili mwanadamu, lakini linatoa uhuru na ustawi, na kuna jambo la msingi la kusema katika hilo.