

BIASHARA NA UTANDAWAZI

EAMONN BUTLER

Kimetafsiriwa na ELIAS MUTANI



Toleo la kwanza 2021 Uingereza na
Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi (IEA)

2 Lord North Street

Westminster

London sw1p 3lb

kwa pamoja na kampuni ya London Publishing Partnership Ltd

www.londonpublishingpartnership.co.uk

Dhima ya Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi ni kuboresha uelewa wa
mifumo mikuu ya jamii huru kwa kufanya uchanganuzi na kueleza
kinagaunaga jukumu la masoko katika kuleta ufumbuzi wa matatizo ya
kiuchumi na kijamii

Hakimiliki © Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi 2021

Haki ya kimaadili ya mwandishi imezingatiwa

Toleo la Kiswahili limetafsiriwa na Elias Mutani
Kimetolewa na Taasisi ya Liberty Sparks, Tanzania 2021
www.libertysparks.org

Haki zote zimehifadhiwa. Bila kuathiri masharti ya hakimiliki hapo juu,
hairuhusiwi kuchapisha sehemu ya kitabu hiki au kuitoa katika mfumo
wa kukitoa tena, au kukihamisha, kwa namna au njia nyingine
(kielektroniki, kimaandishi, kwa kunakili, kurekodi au vinginevyo), bila
kibali cha maandishi kutoka kwa mwenye hakimiliki na mchapishaji wa
kitabu hiki.

Kumbukumbu ya CIP iliyoorodhesha kitabu hiki inapatikana kutoka
Maktaba ya Tanzania.

ISBN: ISBN 978_9976_88_577_4

YALIYOMO

UTANGULIZI	9
1 ASILI YA BIASHARA.....	13
Biashara ipo (na ilikuwepo) kila mahali	13
Kujipambanua na ufanisi.....	14
Mashaka zaidi kuhusiana na washindi na washindwa	14
Ulindaji.....	15
Jitihada za kupunguza vikwazo vya kibiashara.....	16
Makampuni ya kimataifa.....	18
Biashara kama jambo zuri kimaadili.....	18
Mustakabali wa biashara	19
SEHEMU YA KWANZA	21
KUKUA KWA BIASHARA	21
2 CHIMBUKO LA BIASHARA.....	22
Biashara wakati wa Zama za Kale za Mawe.....	22
Kumbukumbu za maandishi na malalamiko	23
Mabadilishano ya zawadi na mapinduzi ya kifedha.....	24
Misafara ya biashara ya zama za kale	25
Mawazo mapya na ulimwengu mpya.....	26
3 KUKUA KWA BIASHARA YA KIMATAIFA.....	28
Zama za uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha.....	28
Nyendo za kusuasua kuelekea kwenye biashara huria.....	30
Buriani Sheria ya Udhibiti wa Nafaka	32
Zama za biashara ya wazi zaidi.....	33
Kuanguka kwa sera ya biashara huria.....	34

SEHEMU YA PILI	37
MISINGI YA BIASHARA.....	37
4 NADHARIA YA BIASHARA.....	38
Mabadilishano na thamani	38
Kujipambanua	39
Manufaa linganishi.....	40
Manufaa yasiyo ya usawa na biashara	41
Nani hufanya biashara na nani?	42
Ukaidi dhidi ya desturi?	44
5 MANUFAA YA BIASHARA.....	45
Ongezeko la kiwango cha ustawi wa biashara	45
Manufaa ya biashara yenye kuharakisha ukuaji wa kiuchumi .	47
Manufaa yasiyokuwa ya vitu halisi.....	49
SEHEMU YA TATU	51
MASHAKA KUHUSIANA NA BIASHARA ⁶ ... WASHINDI NA WASHINDWA KATIKA BIASHARA	51
Mabadiliko ya kiuchumi huzalisha washindi na washindwa ...	52
Mtafaruku katika nchi tajiri zaidi	53
Uwezo zalishi wa nguvu-kazi	55
Mabadiliko na utandawazi	56
Kujivika ushindani	57
7 MASHAKA KUHUSIANA NA UTANDAWAZI.....	58
Kuburuzwa kwa nchi maskini zaidi	58
Kuendelea kujikokota daima?.....	59
Harakati za biashara ya haki.....	62
Unyonyaji kwa wafanyakazi masikini	63

Mashaka kuhusiana na ulinzi wa mazingira.....	65
Ukabaila wa kitamaduni.....	67
SEHEMU YA NNE	69
ULINDAJI	69
8 ULINDAJI: SIASA, NYENZO, MATATIZO	70
Siasa za ulindaji.....	70
Nyenzo za ulindaji.....	71
Makampuni gani yanahitaji kulindwa?	74
Matatizo yasiyotarajiwa	75
Gharama ya ulindaji	76
9 HOJA ZA KUTETEA ULINDAJI	78
Hoja ya viwanda vichanga	78
Hoja ya kupinga nchi kuuza ugenini na kwa bei nafuu vitu visivyotakiwa katika soko lake la nyumbani.....	79
Viwango vya ubora wa nguvu-kazi.....	81
Viwango vya ubora wa bidhaa na usalama dhidi ya dutu hatarishi za kibailojia	81
Mashaka ya kiusalama	82
Vikwazo vya kiuchumi.....	83
10 URARI WA NAKISI YA MALIPO.....	85
Urari wa malipo.....	85
Nakisi siyo tatizo mara zote	86
Nakisi kati ya nchi na nchi	88
Viwango vya kubadilisha fedha za kigeni.....	89
Uingiliaji kati wa serikali	90

SEHEMU YA TANO	92
BIASHARA LEO HII.....	92
11 KUFUFUKA TENA KWA KWA BIASHARA HURIA	93
Azma ya kufanya biashara baada ya vita	93
Kukuza upeo.....	94
Mitazamo tofauti	96
Mifano ya makubaliano ya kibiashara ya kikanda	98
Ushirika wa Kina wa Kiuchumi wa Kikanda (RCEP).	100
12 MAKAMPUNI YA KIMATAIFA	102
Usimamizi wa minyororo ya thamani duniani	102
Chimbuko la makampuni ya kimataifa	103
Mipaka isiyoaminika.....	105
Makampuni ya kimataifa yana nguvu kiasi gani?.....	107
13 BIASHARA NA UADILIFU	109
Mitazamo miwili juu ya biashara	109
Biashara na maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko	110
Biashara na usawa	112
Thamani ya kimaadili ya biashara.....	114
 SEHEMU YA SITA	 116
MUSTAKABALI WA BIASHARA	116
14 MIPANGILIO NA FUNZO.....	117
Manufaa ya biashara ya kimataifa.....	117
Mipangilio na changamoto.....	119
Changamoto za kisiasa kwenye sera ya biashara huria.....	122
Shinikizo la kufanya ulindaji.....	124

Hitaji la kukubali mabadiliko.....	126
REJEA.....	128
NYENZO ZAIDI ZA KUJISOMEA	137
KUHUSU TAASISI YA MASUALA YA KIUCHUMI (IEA)	140
KUHUSU TAASISI YA LIBERTY SPARKS (LS)	142

KUHUSU MWANDISHI WA KITABU HIKI

Eamonn Butler ni Mkurugenzi wa Taasisi ya Adam Smith, mojawapo kati ya taasisi andamizi za washauri mabingwa wa sera duniani. Ni msomi mwenye shahada katika fani za uchumi na saikolojia, shahada ya uzamivu katika falsafa na shahada ya uzamivu ya heshima ya DLitt. Katikati ya miaka ya 1970 alifanya kazi mjini Washington katika Baraza la Wawakilishi la Marekani, na alifundisha falsafa katika Chuo cha Hillsdale, Michigan, kabla ya kurejea Uingereza ambapo alisaidia kuasisi Taasisi ya Adam Smith. Akiwa ni mshindi wa zamani wa Medali ya Uhuru inayotolewa na Freedom's Foundation of Valley Forge na Tuzo ya National Free Enterprise ya Uingereza; filamu yake ya Siri za Magna Carta ilishinda tuzo katika Tamasha la Filamu la Anthem, na kitabu chake cha Taasisi za Jamii Huria kilishinda Tuzo ya Vitabu ya Fisher.

Eamonn ni mwandishi wa machapisho juu ya wachumi na wanazuoni ambao ni watangulizi wake: Adam Smith, Milton Friedman, F. A. Hayek na Ludwig von Mises. Pia ni miongoni mwa waandishi wa awali kutoa machapisho juu ya mwelekeo wa kisasa wa mabadiliko, uchaguzi wa umma, ubepari, demokrasia, Fikra za Kichumi za Wanazuoni wa Kiaustria na wanazuoni mashuhuri wenye mwelekeo unaopendelea mabadiliko, pamoja na Mlimbikizo wa Utajiri wa Mataifa na Kitabu Bora Kabisa Kuhusu Soko. Vilevile ni mwandishi mshiriki wa Karne Arobaini za Udhibiti wa Ujira na Bei, na mfululizo wa vitabu juu ya akili na upimaji wa kiwango cha akili. Ni mchangiaji wa mara kwa mara katika uchapishaji, utangazaji na majukwaa ya mtandaoni.

UTANGULIZI

Kitabu hiki ni kwa ajili ya nani?

Kitabu hiki ni maelezo ya moja kwa moja ya ufupisho wa misingi, uchumi na siasa za biashara ya kimataifa. Kikiwa kimeandikwa kwa lugha rahisi, kitawafaa wasomaji weledi wanaovutiwa na misingi inayotegemeza uchumi wa kimataifa na mdahalo wa umma kuhusiana na jinsi biashara inavyoongozwa na kusimamiwa. Wanafunzi wa shule na vyuo, na wote waliopo katika fani ya biashara pamoja na watungaji wa sera za umma, wataona kina manufaa kwao.

Kwa nini biashara na utandawazi ni muhimu?

Biashara ya kimataifa imeongezeka zaidi katika kipindi cha nusu karne iliyopita. Imekuwa ni sehemu yenye umuhimu mkubwa sana ya maisha ya kisasa, inayoongeza ustawi wa kiuchumi na kuchochea hali ya watu kutegemeana na mabadilishano ya kitamaduni baina ya mataifa katika mchakato tunaouita utandawazi. Inajenga taswira ya maisha yetu, katika njia zote mbili, yaani kama wanunuzi na wazalishaji, na kutupatia bidhaa na fursa mpya. Na biashara haijafungwa tena katika bidhaa pekee kama vile pamba, nafaka, mbao au chuma: imetanuka hadi katika huduma kama vile huduma za kifedha, bima, elimu, mawasiliano ya simu, huduma za afya, utalii, usafiri, ushauri elekezi na teknolojia ya habari.

Hali ya kutegemeana ambayo ni muhimu sana katika utandawazi huwezesha upatikanaji wa bidhaa za matumizi ya kila siku kama vile simu, viatu vya michezo, magari au viti vya ofisini, ambavyo kwa sasa sehemu tofauti za bidhaa hizo hutengenezwa katika nchi kadhaa na kuunganishwa katika nchi nyingine tofauti kupitia makampuni mengi tofauti. Sekta ya uzalishaji wa bidhaa za viwandani na maduka ya rejareja ni matokeo ya uwezesho unaopatikana kupitia huduma za kifedha, bima na usafirishaji; huduma zinazotolewa na mabenki au makampuni ambayo nayo

pia ni sehemu ya mtandao wa kimataifa. Kama wanunuzi, ni nadra kwetu kubaini huu utegemezi wetu kwa nchi nyingine – walau hadi pale biashara inapovurugwa na kufanya tusiweze tena kupata bidhaa tunazozitegemea.

Kupitia hali hiyo ya kutegemeana kiuchumi yamekuja mabadilishano ya kijamii na kitamaduni. Kupitia biashara na utandawazi, tunaweza kupata chakula, sinema, maonesho ya jukwaani, muziki, sanaa, mawazo na elimu kutoka kote duniani. Na huu utandawazi umeleta uelewa bora zaidi wa historia na desturi za nchi nyingine, na heshima kubwa sana kwa njia nyingine za maisha.

Biashara na siasa za kimataifa vinazidi kujisokota zaidi. Karibia wachumi wote wanakubali kwamba mfumo bora kabisa wa kuimarisha ushindani miongoni mwa wazalishaji wa ndani ni biashara huria ya wazi inayotoa ushindani – sera ya kuruhusu bidhaa na huduma kuuzwa na kununuliwa baina ya nchi kukiwa na idadi ndogo kabisa ya vizuizi kadri inavyowezekana. Hata hivyo, mara nyingi wanasiasa huwa na mtazamo tofauti. Kitabu hiki kinakubaliana na mfumo wa kiuchumi wa biashara huria, kikiwa na dhamira ya kuonesha mashaka ya wakosoaji wa mfumo huo, kama vile ajira kuhamia nchi za nje, uwezekano wa vitisho vya kiusalama na bidhaa za viwango vya chini kutoka nchi za nje. Kitabu hiki kina lengo la kuonesha dhamira za wakosoaji, wakati kikionesha pia wigo mpana wa madhara yatokanayo na mwitikio wa kisiasa kama vile kodi kwa bidhaa za nje, marufuku za biashara na vita vya kibiashara.

Kwa ufupi, biashara ni suala lenye umuhimu unaoongezeka. Kufanya biashara kwa njia sahihi siyo tu kuwa na uchumi mzuri: ni suala linalohusu pia jinsi tunavyoweza kushirikiana kwa amani na mamilioni ya watu wengine duniani kote.

Muundo wa kitabu hiki

Kitabu hiki kinaanza kwa kutoa muhtasari wa misingi ya biashara. Sura ya 1 inaelezea kwamba kufanya biashara ni shughuli ya

kiulimwengu ya mwanadamu inayochochea kujipambanua na matumizi yenye tija ya rasilimali. Hata hivyo biashara inaweza kuzalisha washindi na washindwa na hivyo kupelekea ukosoaji na sera zilizosanifiwa kwa lengo la kukwamisha biashara. Dhima ya makampuni ya kimataifa na uadilifu wa biashara huria vimeelezwa kabla ya kuangalia mustakabali wa biashara.

Sura mbili zinazofuatia zinatazama chimbuko na kuenea kwa biashara. Sura ya 2 inaonesha jinsi biashara inavyotoka mbali katika Zama za Kale za Mawe na kukua hadi kufikia nyakati za sasa. Lakini kama sura ya 3 inavyoelezea, ukuaji wa biashara ya kimataifa haukutokea kuwa rahisi wakati wote. Barani Ulaya, kwa mfano, viziwi vya zama za kale vilidumu hadi katika karne ya kumi na tisa kabla ya kuachia njia kwa karne ya biashara huria ya ukubwa wa kutosha, hadi karne ya ishirini ya vita vilivyosababisha viziwi kuwekwa tena. Na wala siyo kwamba shughuli za kimataifa za biashara daima zimekuwa chanya. Zama za ukoloni na ukabaila, kwa mfano, zilishuhudia unyonyaji kwa makundi ya watu na rasilimali, na biashara ya kuuza wanadamu kama watumwa – mambo ambayo hakuna mtetezi wa biashara huria anayeweza kuyapuuza leo hii.

Sura ya 4 inaeleza kwa muhtasari nadharia ya biashara na suala la nchi kujipambanua katika uwezo wake utokanao na ‘manufaa linganishi’. Inaelezea jinsi ambavyo biashara husaidia kufidia tofauti zinazosababishwa na mabadiliko ya tabianchi pamoja na rasilimali na inachunguza sababu zinazopelekea nchi tofauti kufanya biashara baina yao. Sura ya 5 inatazama manufaa yatokanayo na biashara, siyo tu chaguzi na thamani ambavyo biashara huwapatia wanunuzi, bali uboreshaji wa hatua kwa hatua katika matumizi ya rasilimali, hali inayochochewa kupitia biashara. Sura hii inatazama pia manufaa yasiyo ya kiuchumi yatokanayo na mazingira ya wazi ya kufanya biashara.

Sura mbili zinazofuatia zinaibua baadhi ya masuala mazito ambayo watu hujiuliza kuhusiana na biashara. Sura ya 6 inaonesha kwamba mabadiliko ya kiuchumi huzalisha washindi

na washindwa. Kitendo cha kuhamishia uzalishaji katika nchi zenye gharama nafuu kinaweza kutishia ajira, na inaweza kuchukua muda kwa uchumi kujirekebisha na kukubaliana na uhalisia mpya. Sura ya 7 inaangazia shaka ya kwamba, katika uchumi usiojua mipaka, nchi maskini zaidi zinapata shinikizo kutoka nchi tajiri zaidi. Inachunguza mashaka kwamba nchi maskini zaidi zinaweza kubaki daima zikijikokota nyuma, kwamba wafanyakazi maskini zaidi wananyonywa na pia inahoji uwezo wa nyendo za 'biashara ya haki' katika kutatua suala hili, na suala la nchi tajiri kuhamishia shughuli hadi nchi maskini zaidi zenye viwango vya chini vya mazingira.

Sura tatu zinazofuatia zinatazama ulindaji. Sura ya 8 inaeleza kwa muhtasari siasa nyuma ya hatua za ulindaji, na hatua zenyewe, kabla ya kuonesha wazi gharama na matokeo yasiyotarajiwa ya sera kama hizo. Sura ya 9 inatazama kwa kina zaidi hoja ya vikwazo vya kibiashara: viwanda vichanga, kuiuzia nchi nyingine kwa bei nafuu vitu visivyotakiwa katika soko la nyumbani, viwango vya bidhaa na nguvu-kazi, mashaka juu ya usalama – wakati huo huo ikihitimisha kwamba mengi kati ya haya yamepotoshwa. Sura ya 10 inatazama urari wa malipo na kwa nini nakisi ni kisingizio kibaya cha kutetea ulindaji.

Sura tatu zinazofuatia zinatazama biashara leo hii. Sura ya 11 inaonesha dhamira ya sasa ya dunia ya kupunguza vizuizi katika biashara, na wigo mpana wa biashara leo hii. Inatazama njia tofauti za kufanya biashara kuwa huru zaidi. Sura ya 12 inatazama minyororo ya thamani duniani na dhima na nguvu za makampuni ya kimataifa. Sura ya 13 inachunguza hoja ya kimaadili kuhusiana na biashara.

Sura ya 14 inaangazia mustakabali wa biashara. Inatoa hoja kwamba biashara huleta manufaa ya jumla lakini inaweza pia kuleta hasara kwa viwanda na wafanyakazi wa sekta fulani mahsusi; na kwamba haya matatizo hupelekea shinikizo la kisiasa la kuweka vizuizi kwenye biashara. Inatoa maoni kwamba sera ya

serikali haipaswi kuweka vizuizi kwenye biashara, bali kuwawezesha watu kukubaliana na mabadiliko ya kiuchumi.

1 ASILI YA BIASHARA

Biashara ipo (na ilikuwepo) kila mahali

Ukuaji na wigo mpana wa biashara unaoonekana duniani leo hii ni kitu cha kushangaza. Mwaka 1979 biashara ilikuwa na mchango uliovuka kidogo theluthi moja (asilimia 35.6) ya pato la dunia. Hadi kufikia mwaka 1999 ilikaribia kuwa chini kidogo ya nusu (asilimia 46.5), na hadi kufikia mwaka 2019 ilikuwa imefikia zaidi ya nusu (asilimia 58.2). Mwaka 1999, jumla ya thamani ya bidhaa kutoka nchi moja kwenda nchi nyingine ilikuwa chini ya \$ trilioni 6 na jumla ya thamani ya huduma kutoka nchi moja kwenda nchi nyingine ilivuka kidogo \$ trilioni 1. Miaka ishirini baadaye, viwango hivi vya jumla vilikaribia \$ trilioni 19 kwa upande wa bidhaa na zaidi ya \$ trilioni 6 kwa upande wa huduma (Benki ya Dunia 2019). Licha ya vikwazo vya mpito ambavyo havikuweza kuepukika (midororo ya kifedha, vita vya wenyewe kwa wenyewe, vita baina ya nchi na nchi, vita vya kibiashara, na hata majanga), biashara inaonekana kujipanga katika kuendeleza ukuaji wake wa muda mrefu. Na baada ya kuenea kwa biashara, hatimaye umekuja utandawazi; yaani maingiliano na mafungamano baina ya makundi ya watu, makampuni na uchumi wa nchi zao duniani, yanayoleta ustawi unaokua na kuenea kupitia mawazo, tamaduni na maendeleo.

Biashara imekuwepo daima. Kuna ushahidi wa kuwepo kwa biashara tokea wakati wa Zama za Kale za Mawe, na uwepo wa mitandao ya kushangaza ya biashara ya kale iliyovuka na kuunganisha mabara yote duniani. Kwa miaka takribani elfu moja biashara ilishamiri ikiwa kama mabadilishano ya bidhaa kwa bidhaa, kabla ya matumizi ya fedha kuzoeleka zaidi na uchumi wa mataifa yaliyopakana na Mediterania ukaanza kupaa.

Kujipambanua na ufanisi

Hata hivyo, siyo kwamba ukuaji wa biashara umeongezeka kirahisi. Katika zama za kale na kuendelea hadi karne kumi na nane, nchi zilidhani ilikuwa bora zaidi kujikusanyia dhahabu na fedha kuliko kutumia utajiri wao kununua bidhaa kutoka nchi za kigeni. Ilimlazimu mchumi maarufu wa Kiskochi, Adam Smith (1776), kuonesha kwamba pande zote mbili zilinufaika kutokana na biashara. Mawazo yake yalichochea kuondolewa kwa vikwazo vya biashara, na kuchangia katika zama maarufu za karne ya kumi na tisa za kiasi kinachozidi kuongezeka cha biashara huria na ukwasi.

Akijenga hoja kutoka kwenye umaizi mwingine wa Smith, kwamba kujipambanua huboresha kwa kiasi kikubwa sana uwezo wetu zalishi, David -Ricardo (1817) alionesha kwamba nchi hazina budi kujikita kwenye kitu ambacho zinafanya kwa ubora zaidi – faida yao linganishi – na kuuza ziada yao kwa nchi nyingine. Kusema ukweli, kupitia kujipambanua na kufanya biashara, nchi zinaweza kuhimili hali zao za jiografia na tabianchi: nchi zilizopo katika ukanda wa baridi kali zinaweza kuuza bidhaa zake za viwandani ili kupata matunda wakati wa majira ya baridi, kisiwa chenye ardhi isiyofaa kwa kilimo kinaweza kuuza madini yake ili kujipatia nafaka.

Mashaka zaidi kuhusiana na washindi na washindwa

Hakuna maendeleo yanayokuja bila ya kusababisha mabadiliko, lakini mabadiliko huzalisha watu wa aina zote mbili, yaani washindi na washindwa. Wakati ambapo Smith yupo sahihi kuhusu sharti kwa pande zote mbili kunufaika na mabadilishano yoyote yale - vinginevyo zisingekubali kufanya mabadilishano hayo – kujipambanua na uboreshaji wa uwezo zalishi vinahitaji mabadiliko yanayoweza kugeuka kuwa changamoto. Watu katika nchi zenye utajiri mkubwa zaidi, kwa mfano, hulalamika kwamba wafanyakazi wa kigeni wenye kulipwa ujira mdogo wanachukua ajira zao, wakati nchi maskini zaidi zinahofia kwamba ufundi wa asili unapotea na nafasi yake kuchukuliwa na bidhaa kutoka nchi

za nje ambazo huzalishwa kwa wingi sana. Lakini haina maana yoyote kwa nchi kuzalisha bidhaa nyumbani wakati inaweza kununua bidhaa kama hiyo au yenye ubora zaidi kwa ghrarama ya chini kutoka nchi nyingine. Kwa kujipambanua, kila nchi huboresha uwezo wake zalishi na matazamio yake ya muda mrefu. Ushindani ulioletwa kwa njia ya biashara ndiyo kichocheo cha maendeleo haya.

Wakosoaji pia wana wasiwasi kwamba nchi tajiri zaidi zinaweza kuhodhi biashara na kuziacha nchi nyingine nyuma, kwamba wafanyakazi maskini zaidi wananyonywa kupitia mazingira ya ‘kazi za malipo ya dhuluma’ au utamaduni unamomonyoka kwa sababu ya biashara. Katika uhalisia, biashara imeleta ukuaji wa kihistoria ambao ni mkubwa na uliotokea kwa haraka sana katika ustawi wa kiuchumi, hasa kwa watu maskini zaidi duniani. Kuhamishia shughuli za uzalishaji wa bidhaa za viwandani kwenye nchi zenye gharama nafuu kumewapatia watu wa nchi hizo fursa za ajira mpya zisizokuwa za sulubu au hatari ikilinganishwa na shughuli zao za asili kama vile ukulima au uchimbaji wa madini, na kumewezesha watu kujijengea maisha mazuri zaidi. Pia biashara imefanya dunia kuwa tajiri zaidi kiutamaduni kuliko ilivyowahi kuwa, na imeongeza fikra na ubunifu kwa marefu na mapana.

Ulindaji

Hata hivyo, ingawa wazalishaji ni wachache sana kwa idadi kuliko wanunuzi, shinikizo kutoka kwa wazalishaji wanaotishwa na bidhaa za gharama nafuu au bora zaidi kutoka nchi za nje hupelekea nchi nyingi kuweka vikwazo dhidi ya washindani kutoka nchi hizo za kigeni. Baadhi ya nchi zinaweza kuwa na shauku ya kutaka kujitosheleza zenyewe, hivyo kugomea bidhaa za gharama nafuu kutoka nchi za nje hadi pale viwanda vyao wenyewe vitakapokuwa na uwezo mkubwa wa kushindana. Nchi hizo zinaweza kuzilaumu nchi nyingine kwa kuuza ugenini na kwa bei nafuu, vitu visivyotakiwa katika soko lao la nyumbani, kitu kinachopunguza nguvu za wazalishaji wao wa ndani. Nchi

hizo zinaweza kukataa bidhaa kutoka nchi zisizokuwa na viwango vya juu vya ajira au ulinzi wa mazingira kama zenyewe zilivyo. Nchi hizo zinaweza kuwa na hofu kwamba zinatumiya fedha nyingi zaidi kununua bidhaa kutoka nchi nyingine kuliko kiasi cha fedha kinachotumiwa na hizo nchi nyingine kununua bidhaa kutoka katika nchi hizo.

Kwa sababu zozote zile, mara nyingi nchi huweka kodi ('ushuru') au ukomo ('kiasi kinachoruhusiwa cha bidhaa') au vikwazo visivyojitokeza kwa wazi sana kwa lengo la kubinya mtiririko wa bidhaa kutoka nchi za nje. Lakini kuna gharama katika kuchukua hatua kama hizo. Unahitajika urasimu mkubwa kwa ajili ya kuchunga mtiririko wa wa bidhaa. Na nchi zinazoweka vikwazo vya kibiashara hufanya raia zake wenyewe kuwa duni, kwa sababu vikwazo hupelekea bidhaa kutoka nje, ambazo wanunuzi na wazalishaji kutoka katika nchi hizo wanazihitaji, kupatikana kwa bei ghali zaidi au kutopatikana kabisa. Kunaweza kusiwe na bidhaa mbadala zinazozalishwa nyumbani au bidhaa zinazozalishwa ndani ya nchi zinaweza kuwa za ubora wa chini mno. Kwa maana hiyo, wachumi leo hii kwa ujumla wao wanakubali kwamba, licha ya manufaa yoyote yale ya mpito kwa wazalishaji wachache, 'ulindaji' kama huo ni kosa.

Jitihada za kupunguza vikwazo vya kibiashara

Ulindaji ulishika kasi kama matokeo ya Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia, pale vikwazo vya kibiashara vilipogeuka kuwa silaha ya kuharibu uchumi wa nchi adui. Vikwazo hivyo vikaendelea kwa muda mrefu usio wa lazima katika kipindi chote cha baada ya Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia, vikichangia mivutano ambayo bila ya kutarajia ikayatumbukiza mataifa katika Vita Kuu ya Pili ya Dunia. Mara tu baada ya vita hivyo, mataifa ya Magharibi yalibaini kwa upande wao madhara yaliyosababishwa na vikwazo vya kibiashara na manufaa ambayo yangepatikana kwa kupunguza vikwazo hivyo. Nchi hizo ziliunda jukwaa la kimataifa – Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara (GATT) – kujadili njia

za kupunguza ulindaji na kuchochea biashara huru zaidi, ambayo ingefanyika kwa urahisi zaidi.

Kati ya mapendekezo machache yanayopata mwafaka mkubwa sana wa pamoja miongoni mwa wataalamu wa uchumi ni yale ya kwamba “biashara ya wazi duniani huongeza ukuaji wa kiuchumi na huinua viwango vya maisha ya watu.”

— Gregory Mankiw (2006)

Kadri nchi zaidi na zaidi zilivyojiunga katika mazungumzo hayo, na kadri masuala mapya ya biashara yalivyoibua ajenda mpya (mf. biashara katika sekta za huduma, ikijumuisha zile zinazotolewa kupitia mifumo ya kidijitali na mawasiliano ya simu, na swali endapo viwango vya utaalamu kwa kila nchi vinapaswa kukubaliwa kwa pamoja kimataifa, na suala la ulindaji wa miliki bunifu), ndivyo mazungumzo ya Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara yalivyobadilika sura taratibu na kuwa chombo rasmi cha kimataifa, yaani Shirika la Biashara Duniani (WTO). Kwa miaka kadhaa, Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara pamoja na Shirika la Biashara Duniani vimepunguza sana wastani wa ushuru katika bidhaa zinazoagizwa kutoka nchi za nje. Lakini kwa hakika, ushuru mkubwa umeendelea kuwepo, kama vile ushuru wa Umoja wa Ulaya kwenye bidhaa za kilimo; na vita vya kibiashara ambavyo bado vinaendelea kutokea, kama ilivyojiri baina ya China na Marekani wakati wa kipindi cha urais wa Trump. Lakini mahali ambapo ulindaji umebakia leo hii, kwa kiasi kikubwa unafanyika kupitia njia zisizojitokeza kwa uwazi – na kwa sababu hiyo inahitaji ujanja sana kushughulika na ulindaji huo.

Makampuni ya kimataifa

Sifa mojawapo ya kutanuka kwa biashara imekuwa ni ukuaji wa makampuni ya kimataifa. Hii ni kwa sababu minyororo ya ugavi au ‘thamani’ imekuwa kweli ya dunia nzima.

Simu za iPhone, kwa mfano, hutengenezwa Taiwan. Lakini betri zake hutoka kampuni ya Korea Kusini yenye viwanda katika nchi 80, zikiwemo India na Brazil. Vibanzi vya sauti hutoka katika nchi nyingine 8, zikiwemo Uingereza, China na Singapore. Vioo hutengenezwa na kampuni ya Marekani yenye matawi 107 katika nchi 24. Vifaa vinavyong’amua nyendo hutoka Ujerumani, China, Japan na nchi nyingine kadhaa. Kifaa cha kuonesha kasi ya mwendo kinatoka Uswisi. Kamera zinatoka makampuni ya Marekani na Japan yenye viwanda nchini Brazil, China, Indonesia, India na katika nchi nyingine nyingi. Dira hutengenezwa na kampuni kutoka Japan yenye viwanda Ufaransa, Marekani, Uingereza na kwingineko. Sehemu nyingine zaidi ya 27 za simu hiyo zinatoka kwenye wigo mpana wa nchi kama hizo (Krueger 2020: sura ya 19).

Usimamizi wa mitandao ya kidunia kama hii unahitaji biashara zenye kuifikia duniani yote kutoka kwenye makampuni yanayofanya kazi na washirika na wakandarasi wakubwa kwa wadogo katika nchi nyingi tofauti. Baadhi ya wakosoaji wana hofu kuhusiana na nguvu ya kiuchumi ya makampuni kama hayo, na hujiuliza endapo yanaweza kudhibitiwa kikamilifu na serikali yoyote. Hata hivyo shughuli za biashara katika ngazi ya kimataifa zimekuwepo daima, na nyingi kati ya biashara hizo ni mashirikiano ya kawaida kabisa ya kimataifa yasiyokuwa madhubuti sana na yenye nguvu kidogo kuliko inavyodhaniwa mara nyingi.

Biashara kama jambo zuri kimaadili

Watu wengi, kwa maana hiyo, wana mashaka juu ya biashara na matokeo yake kwa nchi na makundi maskini zaidi ya watu, na baadhi yao huishutumu kuwa ni jambo baya kimaadili. Lakini

biashara imechangia kwa kiasi kikubwa sana katika ustawi wa mwanadamu, hasa kwa watu waliopindukia katika umaskini mkubwa zaidi. Tangu biashara ilipoanza kutanuka kwa kiasi kikubwa miaka ya 1990 (kipindi ambacho mageuzi nchini India, Ulaya Mashariki, Amerika Kusini, Afrika, Mashariki na Kusini Mashariki ya Asia yalizileta kanda hizo ndani zaidi kwenye mitandao ya biashara duniani), kiasi cha watu kama bilioni moja hivi wameondokana na umaskini wa mtu kutumia \$ 2 kwa siku.

Biashara hupelekea manufaa yasiyo ya kiuchumi pia. Kuna ushahidi mzuri kwamba inachochea hali ya kuaminiana, ushirikiano na uelewa katika ngazi ya kimataifa. Inaambatana na uhuru wa kisiasa, utawala unaozingatia sheria, ukweli, uhuru wa kutoa maoni na maadili mengine ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko. Inatuliza hata migogoro ya utaifa au kikabila, na kuhimiza amani, haki na usawa. Licha ya hayo, watu wanaotaka kuvuna manufaa ya biashara wanalazimika kujifunza kushirikiana.

Na kushirikiana kwetu, kupo katika kipimo kisichodhaniwa hadi wakati huu. Hata chakula tunachokula kinafuata mitindo na viambato kutoka nchi nyingi katika dunia hii ‘isiyo’ na mipaka. Filamu, sanaa na tanzu nyingine za utamaduni vimekuwa vya kimataifa. Tuna staha kubwa zaidi dhidi ya hali anuwai na mitindo ya maisha ya watu wanaotoka nchi nyingine. Makampuni yamekuwa ya kimataifa na wafanyakazi wa kigeni wenye vipaji husafiri na kuweka makazi katika maeneo mbalimbali duniani kote.

Mustakabali wa biashara

Kadri biashara ilivyopanuka, ndivyo ilivyoibua masuala mapya. Suala mojawapo ni mkazo unaoongezeka kwenye usalama: nchi za Marekani na Uingereza, kwa mfano, zimeweka marufuku kwa wauzaji wa vifaa vya mawasiliano kuingiza katika nchi hizo vifaa vinavyotumia teknolojia ya 5G kutoka kampuni ya Huawei kwa hofu kwamba vingeweza kutumika kwa ajili ya kufanya upelelezi kwenye mitandao ya mawasiliano ya nchi zao. Suala jingine ni

kuenea kwa bidhaa za bandia, zinazojumuisha mavazi na viatu, vifaa vya umeme, manukato, wanasesere na dawa, ambazo kwa mujibu wa Shirika la Ushirikiano wa Kiuchumi na Maendeleo zinakadiriwa kufikia zaidi ya asilimia 3 ya biashara duniani (OECD 2019). Kwa sasa, biashara inayozidi kukua ni sekta ya huduma, kama vile benki, uhasibu, huduma za kisheria, huduma za afya na elimu, huduma za kidijitali na mawasiliano ya simu. Huduma hizi zinaibua masuala mahsusi kuhusiana na sekta hiyo pamoja na swali endapo sifa zinazohitajika kwa ajili ya kazi zinazohitaji utaalumu muhimu (kama vile wanasheria na wahasibu) zinapaswa kukubaliwa kwa pamoja katika ngazi ya kimataifa. Suala jingine ni lile la mazingira, ambapo nchi hugomea bidhaa kutoka nchi za nje zinazotoa kiasi kikubwa cha hewa ya ukaa au kupiga marufuku uagizaji wa mbolea na dawa fulani za kuuu wadudu waharibifu. Na kwa ujumla zaidi, ukuaji wa nchi ‘zinazochipua’ kiuchumi (kama vile Brazil, China, India, Indonesia, Mexico, Morocco, Ufilipino, Afrika Kusini na Uturuki) unabadilisha mizani katika uwiano wa kiasili wa kiuchumi baina ya kanda tofauti duniani kote.

Kwa bahati mbaya, sera nyingi za biashara hazitokani na msukumo wa mantiki ya kiuchumi bali msukumo wa siasa za ndani na siasa za kimataifa. Hii ndiyo sababu biashara inahitaji utaratibu wa kimataifa, na utawala unaozingatia sheria duniani, ili iweze kushamiri. Hii siyo kazi rahisi, kutokana na mashinikizo mengi yanayopelekea nchi kulinda viwanda vyake vya ndani na kuibua vikwazo dhidi ya nchi nyingine. Licha ya kwamba hatuna njia ya kujua ni wapi biashara itatufikisha katika siku zijazo: sera yetu bora kabisa isiwe ile ya kupinga mabadiliko, bali iwe ni sera ya kuwasaidia wale wanaoathirika katika kukubaliana na mabadiliko hayo.

SEHEMU YA KWANZA

KUKUA KWA

BIASHARA

2 CHIMBUKO LA BIASHARA

Biashara wakati wa Zama za Kale za Mawe

Biashara imeenea kama walivyoenea wanadamu, na huenda ilianza kuenea tokea siku za mwanzo za maisha ya wanadamu. Tunajua kwa hakika kwamba visu na zana nyingine za wakati wa Zama za Kale za Mawe zilizoundwa kwa jiwe angavu la volkano, kisha vilisafirishwa hadi maeneo ambayo leo hii ni visiwa vya New Guinea zamani za miaka 20,000 iliyopita (Summerhayes 2009) na maeneo ya Mediterania zamani za miaka 17,000 iliyopita (Atakuman na wenzake. 2020). Kiasi cha miaka 8,000 iliyopita, ngano kutoka Uturuki ilikuwa inasafirishwa hadi Uingereza, karne nyingi kabla ya shuguli za kilimo kuanzishwa nchini Uingereza (Schiermeier- 2015). Pia kuna ushahidi wa mabadilishano ya kibiashara ya bidhaa baina ya Saudi Arabia, Iran na Misri. Takribani miaka 6,000 iliyopita, mashoka ya mawe kutoka Uingereza yalikuwa yanasafirishwa hadi Ufaransa, wakati mashoka kutoka Italia yaliyotengenezwa kwa jiwe la kung'aa yalipelekwa Uingereza.

Halafu, katika Zama za Shaba, shaba ya Uingereza iliyochimbwa miaka 3,500 iliyopita ilikuwa inasafirishwa hadi Ufaransa, Uholanzi, Denmark na kaskazini ya Ujerumani (Williams 2019). Vito vya kaharabu vilikuwa vinasafirishwa kutoka kaskazini ya Ulaya hadi Italia, Ugiriki na Misri. Wakazi wa visiwa vya Kusini Mashariki ya Asia walikuwa wanachukua vitu vya sanaa (mf. mrengu), mazao (mf. nazi, ndizi, msandali) na viungo vya chakula (mf. mdalasini) kwenda na kurudi baina ya India na Sri Lanka (Findlay na O'Rourke 2007). Kulikuwa na biashara ya pamba pia kutoka India, miwa kutoka Ufilipino, viungo vya chakula kutoka Indonesia, bati kutoka Malaysia na chai kutoka China.

Yanaweza kutolewa maelezo mengine juu ya sababu za kuenea huko kwa nyendo za bidhaa, lakini maelezo kuhusiana na mchango wa biashara yanaonekana kuwa ndiyo malezo sahihi zaidi. Hii ni kweli hasa pale mtu anapoangalia thamani ya juu ya

baadhi ya hizi bidhaa za kale kwa watu wengi – kwa mfano, zana zilizoundwa kwa jiwe angavu la volkano, mashoka yaliyoundwa kwa jiwe la thamani lenye rangi ya kijani kibichi na viungo vya chakula kutoka nchi za kigeni – na kufanya bidhaa hizo kuonekana kuwa muhimu sana katika biashara.

Kumbukumbu za maandishi na malalamiko

Tunaweza tu kuona jinsi mahusiano ya kibiashara yalivyokuwa imara katika dunia ya kale kutoka kwenye kumbukumbu za maandishi za miaka 4,500 iliyopita zilizogunduliwa huko Deir el-Medina nchini Misri (McDowell 1999). Kumbukumbu hizo zilionesha kwamba wafanyakazi katika mapiramidi walikuwa na mfumo wao wenyewe wa kifedha wa kufanya biashara kwa mabadilishano ya bidhaa kwa bidhaa. Bei za bidhaa zilipangwa kwa kipimo maalumu cha nafaka, fedha au shaba, kilichojulikana kama deben. Hivyo, gudulia la mafuta mapya ya kula yaliyouzwa kwa deben 15 za shaba lingeweza kupatikana kwa kwa muuzaji kupokea kanzu tatu zilizouzwa kwa bei ya deben 5 kila moja au vikapu vitano vilivyouzwa kwa bei ya deben 3 kila kimoja – lakini ikiwa bado ni njia ya mabadilishano ya bidhaa. Haikuwa rahisi kwa ujazo halisi wa nafaka, au madini ya fedha au shaba kutumika katika miamala: deben ilitumika zaidi kama kipimo cha mahesabu. Utaratibu huu uliwawezesha wafanyakazi wa Kimisri kuepuka tatizo litokanalo na dosari ya asili ya mifumo ya mabadilishano ya bidhaa kwa bidhaa – ambapo upande mmoja ungeweza kukosa kitu cha kubadilishana ambacho upande wa pili ulikihitaji (hebu jenga kichwani picha ya vinyozi wenye njaa wanaozunguka kutafuta waokaji wanaohitaji kunyoa nywele). Badala yake, upande mmoja ulifanya ugavi wa bidhaa na kutunza kitabu cha mahesabu kilichoonesha kiasi cha deben ambacho upande mwingine ulidaiwa.

Huduma pia zilihusika katika biashara: kwa mfano, kulikuwa na mipangilio ya hali ya juu ya kukodisha punda (mithili ya kukodisha gari leo hii). Na kama ilivyo leo hii, kulikuwa pia na malalamiko: ‘Aliniletea punda, lakini nilimrudishia; na sasa

ameniletea huyu mwingine, lakini naye siyo mzuri ... mwambieni aniletee punda mzuri au vinginevyo arudishe fedha' aliandika mfanayakazi mmoja mwenye hasira. Na wala hili siyo lalamiko pekee linalojulikana kutoka dunia ya kale: huko Babiloni takribani miaka 3,750 iliyopita, mteja mmoja alimwandikia mchuuzi aliyelitwa Ea-nasir akilalamikia ubora hafifu wa shaba na huduma mbovu kutoka kwa mtumishi aliyekuwa anasimamia biashara ile. Ea-nasir, ambaye aliagiza shaba kutoka Ghuba ya Uajemi kwenda Mesopotamia (Iraq ya sasa), alituma malalamiko hayo hadi nyumbani – yakiambatana na malalamiko mengine mengi aliyokuwa ameyapokea.

Mabadilishano ya zawadi na mapinduzi ya kifedha

Sehemu kubwa ya biashara katika dunia ya kale ilikuwa ni 'mabadilishano ya zawadi' – siyo biashara ya watu kubadilishana bidhaa kwa malipo ya fedha, bali bidhaa kwa bidhaa nyingine (Selkirk 2020). Ukweli ni kwamba, baadhi ya bidhaa zinazojumuisha idadi kubwa ya vitu vya chuma na vito vya thamani vilivyozalishwa katika kisiwa cha Krete yapata miaka 4,000 iliyopita, zinaonekana dhahiri kuwa zilizalishwa mahsusi kwa madhumuni ya kuingizwa katika biashara.

Hata hivyo, ulikuwa ni ugunduzi wa fedha, takribani miaka 2,500 iliyopita, uliopelekea mapinduzi katika biashara na kugeuza biashara ya zawadi au mabadilishano ya bidhaa kwa bidhaa kuwa uchumi wa soko. Ubunifu huu haukuongeza tu utajiri na starehe (kama vile viungo vya chakula vilivyoagizwa kutoka India na China na kupiga hatua kwa haraka sana katika sanaa, usanifu wa majengo na utamaduni) bali uliongeza uhuru pia – kwani, kwa kutumia fedha, karibia kila mmoja alieweza kufanya biashara kwa manufaa yake binafsi. Na mwishowe, uvumbuzi wa fedha ulichangia kuongezeka kwa demokrasia (Selkirk 2020).

Ghafla, uchumi wa mataifa yaliyopakana na Mediterania ulianza kupaa. Jiji la Roma lilitajirika kupitia mauzo ya nafaka na mvinyo, utajiri ulioiwezesha dola hiyo kuanzisha himaya ya kijeshi na kibiashara katika eneo kubwa la Ulaya na Afrika ya

Kaskazini. Kila siku bidhaa kutoka Italia, na vyombo vilivyopakshiwa vya udongo mwekundu wa Sami kutoka Ufaransa, zilisafirishwa umbali mrefu hadi ngome ya Hadrian kaskazini ya Uingereza, mahali palipokuwa ndiyo mpaka wa kaskazini wa Himaya ya Roma. Na hata kwa uzuri zaidi, misafara ya kibiashara iliyounganisha nchi za Mashariki na Magharibi ilikuwa inafunguka, ikiruhusu bidhaa kutoka Mediterania kusafirishwa hadi Antioch huko Syria, kwa kukatisha Mesopotamia, na kuendelea upande wa mashariki kupitia Milima ya Zagros hadi Ekbatana (Iran ya sasa) na Merv (Turkmenistan), kisha kuendelea hadi Afghanistan, Mongolia na China. Na bila shaka bidhaa kutoka Asia zilitiririka kupitia msafara kama huo wakati wa kurejea Magharibi. China ilianza kufanya biashara, kwa njia ya bahari pamoja na ardhini, baina yake na Java, Sumatra, Vietnam, Asia ya Kusini na kuendelea hadi Bahari Nyekundu. India na Sri Lanka, zikiwa katika nafasi nzuri sana ya “mtu wa kati”, zilisafirisha bidhaa za Kichina hadi Roma na kusafirisha bidhaa za anasa kama vile ubani hadi China. Na vivyo hivyo biashara iliendelea.

Misafara ya biashara ya zama za kale

Mifano hii michache inaonesha jinsi biashara ilivyokuwa imeenea kwa namna ya kushangaza katika nyakati hizo za kale. Inaweza hata kuwa zaidi ya hivyo. Hadi kufikia mwaka 1000, kwa mfano, ulimwengu wa Kiislamu (Afrika ya Kaskazini, Ghuba ya Uajemi, Mesopotamia na Iran) ulikuwa na njia za kufika katika kila eneo linalojulikana la dunia. Madalali wa nchi hizo waliweka makazi katika maeneo tofauti ya mbali hadi China. Wachuuzi kutoa nchi hizo waliuza chumvi na vitambaa huko Afrika Magharibi kwa malipo ya dhahabu na walifanya biashara kwa njia ya ardhi na bahari hadi India na Kusini Mashariki ya Asia. Walisafirisha pilipili, viungo vya chakula, vitambaa na madini ya fedha hadi Ulaya, farasi hadi India, na dhahabu na viungo vya chakula hadi mashariki ya mbali zaidi. Ulaya Mashariki ilisafirisha watumwa, sufi na madini ya fedha mpaka China na kupata karatasi za Kichina kutoka kwa wachuuzi wa Asia ya Kati na manukato

kutoka Kusini Mashariki ya Asia – ambapo nao pia waliuza msandali kwa Asia ya Mashariki na mchele na mawe ya thamani kwa Asia ya Kusini. Asia ya Mashariki, wakati huo huo, ilisafirisha kauri hadi Mediterania, chai hadi Asia ya Kati na shaba hadi Kusini Mashariki ya Asia – ulikuwa mtandao usio na mwisho wa biashara ya kimataifa (Findlay na O’Rourke 2007).

Ulaya Magharibi ilikaribisha matumizi fedha mapema bila kuchelewa, kitu kilichopelekea jiji la karne ya kumi na tatu, Venice, awali likiwa ni eneo la majimaji upande wa kaskazini - mashariki ya pwani ya Italia, kuwa tajiri kwa kuwezesha biashara baina ya Ulaya Magharibi, ulimwengu wa Kiislamu na China. Mchuzi na mvumbuzi anayeitwa Marco Polo alisafiri kupitia Asia akifuata njia ya msafara inayounganisha Mashariki na Magharibi kati ya 1271 na 1295, na kuwa mtu mashuhuri kutokana na maandiko yake kuhusiana na tamaduni za kigeni alizokutana nazo. Jiji la Venice likachukua ukiritimba wa biashara ya viungo, wakati jiji la Genoa, katika pwani ya kaskazini – magharibi ya Italia, likitanua nguvu zake za kibiashara hadi Uhispania, Ureno na Ufaransa.

Mawazo mapya na ulimwengu mpya

Mawazo na teknolojia vilitiririka pia. Mfumo wa namba za Kiarabu ulichukia nafasi ya mtindo wa Kirumi wenye usumbufu zaidi. Biashara ikaanza kutegemea maandishi na utunzaji wa kumbukumbu, jambo lililochangia kuongeza idadi ya watu waliojua kusoma na kuandika. Mahitaji ya kufanya biashara yaliinua kiwango cha kujua kusoma na kuandika, hasa kwa wanawake – kipindi ambacho wachuuzi walikuwa baharini, walihitaji wanafamilia waliojua kusoma na kuandika ili kuhakikisha kwamba biashara zao zinaendelea. Pamoja na kujua kusoma na kuandika ulikuja pia uhuru mkubwa sana, na ukosoaji wa njia iliyozoeleka ya kufanya mambo, na maendeleo makubwa katika sayansi na sanaa, mambo yalivyokuja kuwa sehemu muhimu sana ya Kushamiri kwa Ulaya.

Katika dunia ambapo kila jamii na kila ustaarabu umekopa sana kutoka kwenye tamaduni za jamii nyingine na ustaarabu wa wengine, watu hawahitaji kurejea tulipotoka na kuanza tena kugundua moto na gurudumu la ufumaji [kwa ajili yao wenyewe] ... Watu wa Ulaya hawakulazimika kuendelea kunakili maandishi kwa mkono baada ya Wachina kuvumbua karatasi na uchapishaji. Malaysia iliweza kuwa taifa linaloongoza duniani kwa uzalishaji wa mpira baada ya kupanda mbegu zilizochukuliwa Brazil.

— Thomas Sowell (2002)

Mahusiano ya kibiashara ya Ulaya yalitanuka kwa mara nyingine tena kupitia ugunduzi wa Mabara ya Amerika uliofanywa na Christopher Columbus mwaka 1492, uliofungua Dunia Mpya, na kupitia uvumbuzi wa Vasco de Gama, miaka sita baadaye, wa njia ya baharini hadi India kwa kuizunguka Rasi ya Tumaini Jema, iliowezesha biashara ya moja kwa moja baina ya Ulaya na Kusini Mashariki na Asia ya Mashariki, na kudhoofisha ngome ya biashara ya viungo vya chakula iliyotawaliwa na wafanyabiashara wa Venice na wale wa Kiislamu (bei ya pilipili iliporomoka kwa uwiano wa nne ya tano).

Baadaye Adam Smith (1776) alikuja kuelezea gunduzi hizi kama ‘matukio mawili muhimu sana kurekodiwa katika historia mwanadamu,’ yaliyorahisisha upatikanaji wa mahitaji ya kila mmoja miongoni mwa makundi ya watu kutoka nchi zilizopakana kwa mbali sana. ‘Ni gunduzi zilizoongeza raha ya kila mmoja, na kuchochea ukuaji wa sekta ambayo kila mmoja alijihusisha nayo.’ Lakini hata hivyo alifadhaishwa kwa misafara hiyo mipya ya safari za baharini kuongeza pia fursa kwa mataifa yenye nguvu ya Ulaya kuzinyonya nchi na makundi nengine ya watu.

3 KUKUA KWA BIASHARA YA KIMATAIFA

Zama za uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha

Adam Smith alipokuwa akiandika mawazo yake, mtazamo uliokuwa unatawala katika biashara duniani ulikuwa ni ule wa uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa. Utajiri wa nchi haukupimwa kwa pato litokanalo na uzalishaji wake – yaani Jumla ya Pato la Taifa kama tunavyosema leo hii – bali ulipimwa kwa shehena ya rasilimali za asili, hasa dhahabu na fedha, kadri nchi ilivyoweza kujikusanyia. Kwa hiyo bidhaa kutoka nchi za nje zilionekana kuwa kitu kibaya kwa sababu ilimaanisha kwamba dhahabu na fedha vingetolewa kwa ajili ya kulipia bidhaa hizo. Bidhaa zinazosafirishwa nje ya nchi zilionekana kuwa kitu kizuri kwa sababu madini haya ya thamani yalirudi nyumbani. Biashara ilikuwa ‘huyu akose ili huyu apate’ – utajiri wa dunia ulikuwa umevundikwa, hivyo ni wauzaji tu ndio walioweza kunufaika na biashara, kamwe siyo wanunuzi. Taifa moja liliweza tu kuwa tajiri kwa kufanya mataifa mengine kuwa maskini zaidi (Butler 2007). Kwa msingi wa fikra hii, mlolongo mkubwa wa udhibiti ulianzishwa – kodi kwenye bidhaa kutoka nchi za nje, ruzuku kwa wafanyabiashara wanaouza bidhaa nje na ulindaji wa viwanda vya ndani.

Kutoka karne ya kumi na sita hadi karne ya kumi na nane, mtazamo wa kiuchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha ulisukuma mataifa ya Ufaransa, Uingereza, Uhispania, Ureno na Uholanzi, yanayopakana na bahari, kujenga himaya na kudai na kutawala maeneo mengi ya nchi kadri yalivyoweza, katika kufukuzia bidhaa ambazo wangeweza kuuza kwa ajili ya kujipatia dhahabu na shaba – na katika kufukuzia hayo madini yenyewe ya thamani.

Hivyo, Uhispania ilitawala eneo kubwa sana la Amerika ya Kati na Kusini, ikiangamiza Ustaarabu wa Inca kutoka Peru, Ustaarabu wa Maya kutoka Amerika ya Kati na Ustaarabu wa Aztecs kutoka Mexico ilipokuwa ikipora ardhi, dhahabu na madini ya fedha;

Ureno ilianzisha makoloni huko Brazili, Afrika, India, China na Japan; Uingereza na Ufaransa ziliteka Amerika ya Kaskazini na maeneo mengine mengi ya dunia; Uholanzi ilitawala Afrika Kusini na Indonesia. Kulikuwa na uhasama mkali pamoja na migogoro pale himaya hizi shindani zilipochuana kufanya unyonyaji katika maeneo ya mbali na kulinda njia za misafara yao ya kibiashara kwa ajili ya kuyafikia maeneo hayo.

Zikiongozwa na msukumo wa kukamata maeneo tofauti, himaya hizi zilileta kila aina ya bidhaa hadi Ulaya, baadhi zikiwa tayari zinapatikana lakini kwa uhaba na bei ghali, baadhi zikiwa mpya au ngeni, baadhi zikiwa zimezoeleka: miongoni mwake chai, kahawa, sukari, pombe kali, viungo vya chakula, tumbaku, viazi, mchele, pamba, vitambaa vya kaliko, hariri, sufi, kauri, mbao na chuma (Hartley 2008).

Hata hivyo, licha ya biashara iliyoenea kwa njia ya bahari kuongeza manufaa kwa pande husika zilizofanya mabadilishano ya hiyari kutoka maeneo ya mbali, pia ilitanua uwezo wa mataifa ya kikabaila na kikoloni kutoka Ulaya kunyonya rasilimali na nguvu za watu duniani kote. Kusema ukweli, sehemu kubwa ya kile kilichosemekana kuwa ni ‘biashara huria’ kilifanyika kwa mtutu wa bunduki. Ndiyo maana Kampuni ya Uingereza ya India Mashariki, japo ni kampuni ya biashara kwa jina tu, ilipewa mamlaka ya kiutawala ya kutumia nguvu za kijeshi kupigana na wafanyabiashara pinzani. Mwaka 1757 kampuni hiyo ilitoka eneo lote la Mughal katika jimbo la Bengal – harakati ya kwanza kati ya nyingine nyingi za kuongeza maeneo ya ardhi kwa nguvu – kutoza kodi na ushuru, pesa ambazo kampuni hiyo ilitumia kununua na kusafirisha bidhaa za India hadi Uingereza. Adam Smith, mtetezi mkubwa wa biashara huria ya kweli na manufaa yake, alizishutumu kwa ukali himaya za Ulaya kwa kufanya unyonyaji huo, na kwa kutumia uwezo wao mkubwa wa mabavu ‘kutekeleza kwa ukatili kila aina ya udhalimu katika hizo nchi za mbali (Smith 1776).

Ulikuwa ni uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa, siyo biashara huria, ulichochea ukabaila, ambao nao pia ulichochea ukoloni. Na ukoloni ulichochea upotovu mwingine wa biashara huria, uliofahamika kwa jina la biashara ya utumwa. Hivyo, kutoka katika milki za Ureno za Afrika Magharibi, Waafrika waliuzwa kama watumishi wa majumbani huko Ulaya na kama watumwa kwenye mashamba makubwa ya sukari kwenye makoloni ya Ureno ya Madeira na Cape Verde. Wafanyabiashara ya watumwa kutoka Uingereza walijihusisha katika ‘biashara ya pembe tatu’, wakichukua bidhaa za viwandani hadi Afrika ambapo walibadilishana kwa kupewa watumwa ambao waliwasafirisha kwenda kufanya kazi kwenye mashamba makubwa ya kikoloni huko Karibiani, halafu walichukua mazao yaliyopatikana ya sukari na tumbaku na kurejea nayo hadi Uingereza. Kwa mara nyingine tena Smith alishutumu ‘ukatili na udhalimu’ na ukandamizaji uliofanywa na watu ambao leo hii wanaitwa ‘mashujaa wa mataifa’ pamoja na ‘mateso’ ya udhalimu huu kutoka kwa ‘walaanifu’ wa Ulaya (Smith 1759, 1763, 1776). Kwake upande wake, kama ilivyokuwa kwa wengi miongoni mwa watu wa nyakati zake na kama ilivyo kwetu leo hii, huu haukuwa tu ukosefu wa maadili bali upotofu ulio kinyume na wazo zima la biashara huria ambayo ni halali.

Nyendo za kusuasua kuelekea kwenye biashara huria

Katika kitabu cha Utajiri wa Mataifa kinachoshambulia vikali uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha, Adam Smith alitoa hoja kwamba biashara halali – siyo ile inayolazimishwa kwa mtu yeyote – ni bora iachwe iwe huru kweli (Smith 1776). Mlolongo mkubwa wa taratibu za udhibiti katika uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha (na maovu ya ukabaila na ukoloni yaliyozaliwa na mlolongo huo) ulikuwa ni kosa. Alitoa wazo kwamba kwamba ili mabadilishano yawe ya hiyari kweli, ni sharti yanufaishe kwa pande zote mbili, kwa kuwa hakuna upande ambao ungekuwa radhi kuingia katika biashara kwa hiyari yake endapo ulitarajia kupata hasara kutokana na biashara hiyo. Wauzaji hufaidika katika biashara kwa kupata fedha, lakini

wanunuzi hufaidika pia kwa kupata bidhaa wanazotaka. Bidhaa kutoka nchi za nje zina thamani kwetu kama bidhaa zetu zinazouzwa nje zilivyo na thamani kwa wengine. Tunapokubaliana kufanya biashara, kila mmoja anachangia thamani kwa mwingine. Utajiri siyo kitu cha kupanga bali hutengenezwa kupitia biashara. Hatuhitaji kuwafanya wateja wetu kuwa maskini zaidi ili sisi tuwe tajiri zaidi: sote tunaweza kuwa tajiri zaidi kwa pande husika kukumbatia biashara huria – sera ya kuwezesha bidhaa na huduma kuuzwa na kununuliwa baina ya nchi, panapokuwa na idadi ndogo kabisa ya viziwi kadri inavyowezekana.

Kana kwamba ilikuwa ni uifafanuzi wa hoja hii, miezi michache tu baada ya kitabu cha Smith kuchapishwa mwaka 1776, uhusiano baina Uingereza na makoloni yake ya Amerika ya Kaskazini ulizorota na kuwa mgogoro wa wazi. Ikiamini katika misingi ya uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha, Uingereza ilikuwa imefanya jaribio la kuhodhi peke yake biashara yote baina yake na makoloni yake, kwa kuyakataza kufanya biashara na nchi nyingine. Jaribio lake la kuweka kodi mpya katika makoloni lilikuwa msumari wa mwisho: walikamata silaha na kujikomboa wao wenyewe na kuwa nchi huru.

Lakini mawazo ya uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha yaliendelea hata katika hiyo nchi mpya. Sheria kuu ya kwanza kupitishwa chini ya Katiba mpya ya Marekani ilikuwa ni Sheria ya Ushuru ya mwaka 1789. Ikiwa imesanifiwa kwa lengo la kuinua mapato na kulinda viwanda vya Marekani dhidi ya bidhaa za gharama nafuu kutoka nchi za Ulaya, iliweka ushuru wa juu hadi kufikia asilimia 50 kwenye bidhaa kutoka nje, zinazojumuisha chuma, meli na vitambaa. Thomas Jefferson alipingana na ushuru mkubwa namna hiyo, kwa kuhofia hatua za kulipiza kisasi dhidi ya mchele, tumbaku na pamba kutoka Marekani; hata hivyo bado akiwa kama Rais, na huku akikabiliwa na michachafyo ya kibiashara iliyoibuka kufuatia vita vya Uingereza na Napoleon, Jefferson mwenyewe mwaka 1807 aliamuru marufuku ya kuuza bidhaa nje ya nchi, na kisha

akatunga sera kali ya kutofanya biashara na Uingereza. Hatua hizi ziligharimu fedha nyingi na kusababisha madhara kwa pande zote mbili na hatimaye ziliishia katika Vita vya mwaka 1812.

Buriani Sheria ya Udhibiti wa Nafaka

Uingereza pia ilifanya ulindaji unaofuata mtazamo wa uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha. Pamoja na amani ambayo hatimaye ilipatikana tena, lilifuatia anguko katika bei za nafaka (ikiwemo ngano na shayiri) lililoonekana wazi duniani. Ili kuwalinda wazalishaji wake, Uingereza ilianzisha ‘Sheria ya Udhibiti wa Nafaka’ – vizuizi vilivyosanifiwa kwa lengo la kuzuia uingizaji wa nafaka za gharama nafuu kutoka nchi za nje. Lakini wakati ambapo jambo hili liliwanufaisha wamiliki wa ardhi (kundi lenye nguvu ndani ya Bunge), lilipelekea bei za vyakula kuwa juu kwa wafanyakazi wa kawaida. Uhaba kutokana na mavuno hafifu ya mwaka 1816 ulipelekea machafuko makali.

Wapinzania wa vizuizi hivi waliunda Umoja wa Kupambana na Sheria ya Udhibiti wa Nafaka. Ukiongozwa na mmiliki wa viwanda anayeitwa Richard Cobden na mtetezi mwandamizi wa biashara huria John Bright (baadaye wote mawili walikuja kuwa Wabunge), umoja huu ulitoa hoja kwamba ufutaji wa sheria hiyo ungekomesha mapato ya dhuluma ya wamiliki wa ardhi, ungeondoa umaskini mashambani, ungewapa wafanyakazi ajira za kudumu zaidi na ungeimarisha biashara, mambo ambayo kwa upande wake yangechochea amani baina ya mataifa (Butler 2019).

Ninauona kwenye biashara huria msingi utakaofuatwa katika dunia yenye kuzingatia maadili, msingi ulio mithili ya kanuni ya uvutano ulimwenguni – ukiwaleta watu pamoja, ukitupilia mbali uhasama kwa misingi ya rangi, na imani, na lugha, na kutuunganisha katika umoja wa amani ya kudumu.

— Richard Cobden (1846)

Hata hivyo, ilichukua bado misimu kadhaa zaidi ya mavuno hafifu kabla ya Sheria ya Udhhibiti wa Nafaka kufutwa. Mwaka 1845, ugonjwa wa viazi nchini Ireland ulianza kusababisha uhaba mkubwa wa chakula na njaa. Japo chama chake cha kihafidhina kwa asili kiliwapendelea wamiliki wa ardhi, Waziri Mkuu Bwana Robert Peel alichukua hatua ya kufuta vikwazo hivyo. Mhafidhina mwenzake, mtawala mdogo wa Wellington, alishawishi Bunge la Mabwanyenye kukubali – walifanya hivyo kama njia pekee ya kuepusha kitisho cha kutokea mapinduzi, siyo kwa dhamira yoyote ya biashara huria.

Zama za biashara ya wazi zaidi

Ufutaji wa Sheria ya Udhhibiti wa Nafaka mwaka 1846 ulipelekea bei za nafaka kushuka kwa kasi. Hadi kufikia mwaka 1900, kipindi reli mpya na meli za injini ya mvuke zilipokuwa zinafikisha hadi Uingereza shehena kubwa sana ya nafaka kutoka katika uwanda mpana sana wa Marekani, bei zake zilikuwa moja ya kumi ya viwango vya awali (O'Rourke 1999). Uagizaji wa chakula kutoka nje ulipelekea maeneo ya ardhi yaliyofaa kwa kilimo nchini Uingereza kushuka thamani, na bei zake kuporomoka kwa karibia asilimia 40 (O'Rourke- 1997). Matajiri wachache wamiliki wa ardhi walifilisika, hata hivyo wanunuzi wengi – wa kipato cha kawaida – nchini Uingereza walinufaika.

Uzalishaji wa bidhaa za viwandani nao pia ulinufaika kutokana na biashara. Kama ilivyotokea baada ya kugunduliwa kwa usafiri wa injini ya mvuke, uvumbuzi wa simu kwa njia ya opareta (na baadaye simu za mezani) uliwaleta wamiliki wa viwanda barani Ulaya karibu zaidi na wagavi pamoja na wateja katika makoloni yao na katika makoloni yao ya zamani. Matunda, mbogamboga na bidhaa nyingine sasa viliweza kusafirishwa kwa haraka na masafa marefu zaidi. Bandari za kibiashara zilienea katika pwani za mabara ya Amerika, Afrika na Asia, kama lilivyoenea tabaka jipya la wachuuzi, ambapo makumi ya mamilioni ya watu yaliamisha makazi kwenda kutafuta bahati yao katika masoko ya kikoloni yaliyokuwa yanachipua (Poon na Rigby 2017).

Kitovu cha biashara kiliendelea kuwa Ulaya: iliongoza kwa uzalishaji wa viwandani, na kulikuwa na mamilioni ya wanunuzi wa bidhaa. Lakini mkazo wa biashara ulihamia upande wa magharibi. Uingereza, kwa mfano, iliagiza pamba ya Marekani (nyuzi nyuzi imara sana kuliko sufi ya asili), ikitumia nishati ya maji na mvuke kutengeneza vitambaa vya bei rahisi na mavazi kwa ajili ya kusafirishwa hadi kona zote za dunia. Haya yalikuwa ni mapinduzi, siyo tu katika upande wa viwanda, bali katika maisha ya watu waliofanya kazi duniani kote – hususani nchi ambazo kwa sehemu fulani zilijengwa kwa msingi wa nguvu-kazi ya watu wengine iliyopatikana kwa shuruti, wafanyakazi waliotumikishwa kitumwa kwenye mashamba makubwa ya Amerika.

Kuanguka kwa sera ya biashara huria

Kuibuka kwa Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia barani Ulaya mwaka 1914 kulishuhudia mwisho wa kipindi kilichokaribia karne moja cha biashara huria ya ukubwa wa kutosha. Vita ilileta aina mpya ya uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa. Lengo la biashara halikuwa tena kujipatia dhahabu na fedha kwa kuinua kiwango cha bidhaa zinazosafirishwa nje ya nchi na kuzuia bidhaa kutoka nchi za nje, bali kujikusanyia malighafi na bidhaa za viwandani zilizohitajika kwa ajili ya vita – na kuzuia maadui kufanya hivyo. Wazo hili lilishuhudia nchi zikiweka vikwazo dhidi ya bidhaa zao zinazosafirishwa nje na kuongeza wingi wa bidhaa kutoka nje huku zikizuia bidhaa za nchi nyingine zinazosafirishwa nje kwenda kwa nchi adui. Teknolojia mpya zilitumika ili kufanikisha malengo hayo – mabomu ya ardhini, nyambizi, hata mabomu ya kuvurumisha angani, pamoja na kuyaweka katika orodha ya kuadhibiwa makampuni yaliyosafirisha bidhaa kwenda kwa maadui (Findlay na O'Rourke 2007).

Hata baada ya vita kuisha mwaka 1918, fikra za uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha zilibakia vichwani. Mataifa yaliyoshinda katika vita hayakutaka maadui walioshindwa

kustawi tena kupitia biashara isiyo na vikwazo, na pengine hata kufikia uwezekano wa kujenga miundombinu ambayo ingeweza kutumika kwa minajili ya kivita kwa mara nyingine tena. Mataifa yalitaka pia kulinda ajira na viwanda vyao vya ndani. Na mifumo yao ya wakati wa vita ya uhibititi wa hali ya mambo kutoka kwenye mamlaka yaliyolimbikizwa sehemu moja ilifanya iwe rahisi zaidi kwa mataifa hayo kuendelea kuingilia kati biashara. Lakini gharama za kiuchumi zilikuwa juu. Biashara ya kimataifa, iliyokuwa imara hadi kufikia kilele cha asilimia 13 ya pato la dunia mwaka 1913, ilianguka hadi kufikia asilimia 10 mwaka 1921, na asilimia 5 tu ulipofika mwaka 1935 – ambayo si zaidi ya ilivyowahi kuwa katika miaka ya 1840. Ukweli ni kwamba, ilikuwa ni hadi katikati ya miaka ya 1970 ndipo biashara ilipofikia kwa mara nyingine tena mgao wake wa pato iliyochangia mwaka 1913.

Udhaifu wa mazingira ya kiuchumi nchini Marekani ulichochea tu vizuizi zaidi. Katika uchaguzi mkuu wa Marekani wa mwaka 1928, Herbert Hoover aliahidi kuchukua hatua za kuwalinda wafanyakazi wa mashambani, na anguko la mwaka 1929 la soko la mtaji nchini Marekani lilipelekea kelele kubwa zaidi za wito wa vikwazo vya kibiashara. Mwaka 1928, Sheria ya Ushuru ya Smoot–Hawley, iliyokuja kuweka ushuru kwenye zaidi ya bidhaa 20,000 zilizoagizwa kutoka nje, iliwasilishwa ndani ya Baraza la Wawakilishi. Wakati wa kupitishwa kwa sheria hiyo mwaka 1930, washirika wa kibiashara wa Marekani, wakiongozwa na Kanada, walilipiza kisasi kwa uhibititi wao wa bidhaa za nje, na kuongeza zaidi kina cha mdororo wa kiuchumi (uliokuja kugeuka na kuwa Mdororo Mkuu wa Kiuchumi).

Hadi kufikia mwaka 1933, pato la Marekani lilikuwa limeshuka kwa takribani asilimia 50. Haya matokeo yalionekana pia sehemu nyingine duniani, hasa barani Ulaya, ambapo yalipelekea hisia kali za utaifa zilizopendelea nguvu za kijeshi. Kadiri mataifa ya Ulaya yalivyojiimarisha yenyewe kwa kile kilichokuja kuwa - Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia, ndivyo wazo la biashara huria ilivyozidi kuonekana kuwa limepitwa na wakati. Lilitokea kurejea

tena, lakini siyo kwa muda mrefu na bila ya jitihada ya pamoja ya kimataifa.

SEHEMU YA PILI

MISINGI YA

BIASHARA

4 NADHARIA YA BIASHARA

Mabadilishano na thamani

Maelezo ya Adam Smith kuwa mabadilishano ya hiyari hunufaisha pande zote mbili, siyo tu upande unaopokea malipo, yalikuwa pigo kwa uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa. Kwa wakati huo, japo ilionekana kuwa jambo la kushangaza: hebu fikiria, pande mbili zinabadilishana bidhaa ile ile, kwa bei ile ile, hivyo inawezekanaje kwa upande mmoja kutarajia manufaa kwa kupata kitu hicho, na mwingine kutarajia manufaa kwa kutoa kitu hicho hicho? Haina maana kwamba ni lazima upande mmoja au mwingine utakuwa umekosea kuhusiana na thamani ya kitu hicho? Ni lazima kwa hiyo, upande mmoja kupata hasara kutoka katika mabadilishano hayo.

Jibu ni hapana, kwa sababu, kama vile Smith alivyobaini, thamani haipo katika bidhaa zenyewe lakini katika akili za wenye kuona bidhaa hizo. Watu wanapobadilishana bidhaa, wanafanya hivyo kwa sababu kila mmoja wao anaipa thamani bidhaa ile ile kwa namna tofauti. Mtoto, kwa mfano, anaweza kuchukua mwanasesere wa bei ghali lakini aliyemkinai, na kumpa rafiki yake wa shuleni akiwa na furaha kabisa, lakini kwa kwa malipo ya kubadilishana na mwanasesere wa bei rahisi sana ambaye mtoto huyu anavutiwa naye. Mabadilishano yanafanyika tu endapo mtoto mwingine anampa thamani mwanasesere kinyume na mawazo ya mtoto wa kwanza. Jambo la ajabu ni kwamba, hakuna kitu kipya kinachotengenezwa kupitia mabadilishano haya – hakuna mwanasesere mpya aliyetengenezwa – lakini pande zote mbili zimenufaika. Thamani imeongezeka (Butler 2011).

Hivi ndivyo inavyokuwa pale bidhaa au huduma zinapobadilishwa kwa malipo ya fedha. Wateja leo hii katika nchi ya baridi ya nyumbani kwao Smith hununua kwa hiyari yao ndizi za wakulima kutoka nchi yenye joto ya Kolombia kwa sababu wanaona tunda lina thamani zaidi kuliko fedha wanayolipa katika mabadilishano hayo. Wakulima wa Kolombia, kinyume chake,

wanaona fedha wanayopokea ina thamani zaidi kuliko tunda. Hii ni kwa sababu, katika tabianchi ya kitropiki ya huko Kolombia na maarifa yao ya utaalumu wa kilimo, wanaweza kuzalisha, kwa ghrarama ya chini sana, ndizi nyingi zaidi kuliko wao na familia zao wanavyoweza kula. Halafu, wanaweza kuuza ziada yao kwa watu ambao hawawezi kuzalisha ndizi kwa urahisi, na kutumia fedha walizopata kununua kitu wanachoona kina thamani zaidi kwao.

Kujipambanua

Hoja hii inatuchukua hadi kwenye umaizi mwingine Smith: kwamba kupitia kujipambanua – kile alichokiita mgawanyo wa kazi – watu wana uwezo wa kuzalisha kwa wingi, kwa kiasi kikubwa zaidi kuliko wanachohitaji kwa matumizi yao wenyewe. Kujipambanua huwawezesha kuzalisha ziada ambayo wanaweza baadaye kuiuza.

Mfano mashuhuri aliotoa Smith juu ya mgawanyo wa kazi kwa vitendo ulikuwa ni ule wa kiwanda cha pini. Wengi miongoni mwetu tusingeweza kutengeneza pini moja tu nzuri kwa siku, hata kama chuma kingekuwa tayari kimeyeyushwa kwa ajili yetu. Lakini bado watu kumi katika kiwanda cha pini ambacho Smith alitembelea waliweza kutengeneza pini 48,000 kwa siku kwa sababu kila mmoja wao alijipambanua katika idara tofauti za uzalishaji na walikuwa wamepata zana za kitaalamu ambazo walihitaji kwa ajili ya kufanyia kazi hiyo (Butler 2011). Mmoja, anasema, ‘anachomoa waya, mwingine anaunyoosha, wa tatu ana ukata, wa nne ana uchonga ncha, wa tano ana sugua kwa juu kwa ajili ya kupokea kichwa.’ Kwa jumla, takribani shughuli tofauti kumi na nane za kitaalamu zilihusika (Smith 1776).

Biashara inafanyika katika wigo mpana kwa sababu ya kujipambanua, kitu kinachowawezesha watu kuzalisha zaidi kuliko mahitaji yao, wakibadilishana ziada yao kwa vitu wanavyoona vina thamani zaidi. Lakini kigezo kwamba mabadilishano yanawezekana pia huchochea huko kujipambanua kwa kutoa njia ambayo watu wanaweza kunufaika kwa kuzalisha

ziada. Kwa maneno rahisi, inalipa kuzalisha, na baadaye kukiuzua, kitu unachoweza kuzalisha kwa gharama ya chini, kwa urahisi na vizuri zaidi.

Manufaa linganishi

Kama Smith alivyoonesha kwa mara nyingine tena, hakuna haja kwa kaya kujaribu kujitosheleza yenyewe kwa kuzalisha kila kitu wanachohitaji kama vile chakula, viatu au mavazi, wakati ambapo wanaweza kununua bidhaa bora zaidi na kwa bei nafuu kutoka kwa watu wengine ambao wamejipambanua katika kuzalisha bidhaa hizo. Na kile ambacho ni kweli kwa kaya binafsi ni kweli pia kwa mataifa (Smith 1776). Kwa nini ujaribu kulima zabibu na kutengeneza mvinyo katika nchi ya Scotland kwenye baridi kali, wakati ambapo zinaweza kuzalishwa katika nchi ya Ufaransa yenye hali ya joto inayofaa, tena kwa gharama ambayo ni nafuu mara thelathini?

Vivyo hivyo, inawezekana kwa hakika kulima ndizi nchini Uingereza, lakini wakulima wangehitaji kujenga majumba makubwa sana ya vioo kwa gharama kubwa sana na kufunga vipasha joto vyenye kutumia nishati kubwa sana kwa ajili ya kuzalisha bidhaa hizo kwa kipimo chochote. Ni nafuu sana kwa watu wa Uingereza kununua ndizi kutoka Kolombia, ambapo zinaweza kulimwa kirahisi, kwa wingi na kwa gharama za chini. Katika muktadha wa kilimo cha ndizi, Kolombia ina manufaa kamili dhidi ya Uingereza. Lakini, kwa uchumi wake mkubwa zaidi wa viwanda, Uingereza ipo katika nafasi bora zaidi ya kuzalisha dawa na vyombo vya mashine, ambavyo inasafirishwa nje ya nchi hadi Kolombia. Nchi zote mbili zinanufaika kutokana na haya mabadilishano.

Endapo nchi ya kigeni inaweza kutuuzia bidhaa kwa bei nafuu kuliko ile ya bidhaa kama hizo tunazoweza kutengeneza sisi wenyewe, ni bora zaidi kununua bidhaa hiyo kutoka kwao pamoja na sehemu fulani ya bidhaa za viwanda vyetu

wenyewe, kwa njia ambayo tunapata manufaa fulani.

— Adam Smith (1776)

Wazo hili liliendelezwa zaidi na mchumi mwingine kutoka Uingereza, David Ricardo (1817). Kupitia dhana yake ya manufaa linganishi, alielezea kwamba kuna mantiki kwa nchi kufanya biashara, hata kama zimeendelea sana katika kila kitu kuzidi nchi nyingine. Nchi haina budi kujikita kwenye kile ambacho inafanya kwa ubora zaidi ikilinganishwa na washirika wake wa kibiashara. Kwa mfano, hata kama Kolombia inaweza kuzalisha vyombo vya mashine kwa gharama nafuu na ubora wa juu zaidi kuliko nchi nyingine, inaweza bado kutengeneza fedha nyingi zaidi kwa kuzalisha ndizi, kwa sababu ipo katika nafasi nzuri zaidi ya kufanya hivyo kuliko nchi nyingine nyingi. Na kwa kujipambanua katika kilimo cha ndizi, inaweza kuwa bora zaidi katika zao hilo: inaweza kuongeza ukubwa na ufanisi katika uzalishaji wake na kuwekeza katika chochote kile kinachohitajika – kama vile mbolea, dawa za kuua wadudu waharibifu, au teknolojia za utunzaji wa mimea, uvunaji na ufungashaji – na hata kuuza ndizi bora zaidi na kwa bei nafuu.

Au kuifafanua hoja hii kwa mfano wa kila siku uliozoeleka zaidi: daktari anaweza kuwa na stadi bora zaidi za kicharazio cha kompyuta na simu kuliko karani wa mapokezi ya kliniki; lakini kuna mantiki bado kwa daktari kujikita kwenye uchunguzi na tiba kwa wagonjwa, kuliko kupoteza muda wa thamani akichapa barua na kupokea simu.

Manufaa yasiyo ya usawa na biashara

Wakati Ricardo mwenyewe alipokuja na dhana ya kujipambanua kwa msingi wa kiasi cha nguvu-kazi kilichohitajika kwa nchi tofauti kuzalisha bidhaa ile ile, vigezo vingine kama vile ardhi na mtaji navyo pia vilikuwa muhimu katika uzalishaji wa bidhaa za

viwandani. Na kwa mara nyingine tena, hizi rasilimali hazipatikani kwa usawa baina ya nchi duniani. Uingereza, kwa mfano, ina mtaji mkubwa zaidi na nguvu-kazi yenye ujuzi wa kusomea kuliko Kolombia; Kolombia ina nguvu-kazi kubwa sana isiyo na ujuzi wa kusomea lakini ina mazingira bora zaidi yanayofaa kwa kilimo cha matunda.

Mawazo kama haya yalipelekea wachumi wawili wa karne ya ishirini kutoka Uswidi, Eli Heckscher na Bertil Ohlin, kuja na maoni kwamba mpangilio wa kimataifa wa uzalishaji na biashara unaweza kutabiriwa kwa msingi wa ardhi, nguvu-kazi na mtaji – rasilimali tofauti unazohitaji kwa ajili ya kuzalisha vitu fulani – wapi zinapatikana kwa wingi na kwa gharama ya chini, au kwa uhaba na gharama ya juu, katika nchi tofauti (Ohlin 1933).

Mfano wao wa asili wa Heckscher–Ohlin ulijikita tu kwenye ukubwa wa nguvu-kazi na mtaji katika nchi tofauti. Baadaye wachumi waliutanua mfano huo ili kujumuisha vigezo vingine muhimu kama vile mahali nchi ilipo na tabianchi ya mahali hapo. Kwa mfano, nchi ya kitropiki yenye uwanda wa kijani kibichi kama vile Kolombia inaweza kuwa katika nafasi nzuri ya kuzalisha matunda; wakati ambapo hali ya unyevu na konde la majani yenye kustawi sana ya Ireland vinaiweka nchi hiyo katika nafasi nzuri ya kufuga ng'ombe wa maziwa na kuzalisha siagi na jibini. Ubingwa wa Marekani katika ufundi unaiweka nchi hiyo katika nafasi nzuri ya kufanya usanifu na uundaji wa ndege, wakati ambapo upatikanaji mkubwa wa nguvu-kazi ya gharama rahisi unaiweka nchi ya China katika nafasi nzuri ya uundaji wa vifaa vya umeme. Kwa njia hii, biashara hufidia mgawanyo usio wa usawa wa rasilimali katika nchi tofauti.

Nani hufanya biashara na nani?

Ni wazi kwamba, nchi zenye mgawanyo tofauti sana wa rasilimali – zilizopo katika ukanda wa joto au baridi, zenye watu wenye ujuzi mkubwa au wasizo na ujuzi, zilizo ukanda wa pwani au zisizo na bahari, zenye ardhi yenye rutuba au ardhi isiyofaa kwa kilimo – zina manufaa mengi ya kupata kwa kufanya biashara

baina yao. Lakini nchi zinazofanana sana nazo pia hufanya biashara baina yao: kuna kiwango kikubwa cha biashara baina ya Marekani na Kanada, kwa mfano, au baina ya nchi za Ulaya; na kuna ongezeko la kiwango cha biashara ndani ya eneo la Amerika ya Kusini au Kusini Mashariki ya Asia pia.

Lakini bado mfano huu unaonesha jinsi biashara ilivyo kwa kiwango cha juu sana duniani, pamoja na uendelezaji wa manufaa linganishi. Nchi zinazoonekana kufanana katika katika muktadha wa utajiri au mahali zilipo au rasilimali zao za asili zinaweza bado kupata upenyo wa kufanya ugavi wa bidhaa fulani na kufanya biashara ya bidhaa hiyo na nchi nyingine. Kwa mfano, Sri Lanka imepakana na India kwa umbali wa maili 35 tu, lakini inaiuzia nyama za kopo, viungo vya chakula, matairi ya mpira, vihami na glovu. Wakati huo huo, India nayo inaiuzia Sri Lanka madini, nafaka, pamba na vyombo vya mashine. Vivyo hivyo, Uingereza inaagiza chakula kutoka nchi nyingine za Ulaya lakini inafanya biashara katika sekta ya huduma kwenye nchi hizo. Vietnam inauza madini, vitambaa na plastiki kwa nchi jirani ya Kambodia, ambayo nayo pia inaiuzia Vietnam matunda, mbogamboga, mpira na bidhaa za mbao. Kila nchi inatumia mtindo wake wa kufanya mambo unaoipatia manufaa zaidi kuliko majirani zake, na biashara ikiendelea kutoa msukumo kwa nchi hizo kudumisha na kuboresha mitindo yao.

Manufaa linganishi yanaweza kuonekana kwa wazi zaidi pale biashara inapofanyika baina ya nchi zinazotofautiana. Lakini ni sifa ya biashara ya ndani ya nchi pia. Kwa mfano, Jimbo la New York linayauzia maeneo mengine ya Marekani huduma za kifedha, wakati majimbo ya kati – kaskazini yanauza bidhaa za viwandani na nafaka, na Jimbo la California linauza matunda na mvinyo. Pia kuna mikusanyiko ya shughuli ndani ya nchi inayofaa kuangaliwa – Hyderabad nchini India ni kitovu kikuu cha TEHAMA, kama ilivyo kwa Bonde la Silikoni huko California.

Ukaidi dhidi ya desturi?

Biashara baina ya nchi zinazofanana inaweza kuakisi kirahisi kigezo kwamba zipo karibu, pengine hata zikitumia lugha inayofanana, zipo katika hatua inayofanana ya maendeleo au zina taasisi zinazofanana za kitamaduni, kisheria au kifedha. Ukweli ni kwamba, mtindo wa desturi iliyozeleka wa kufanya biashara unaashiria kwamba ukubwa wa biashara baina ya nchi mbili hutegemea zaidi ujirani wao na ukubwa wa uchumi wa nchi hizo.

Kuna kiasi fulani cha ushahidi kwamba mfano huu ni kweli, hata katika biashara ya kisasa ambayo msingi wake ni huduma (kama vile huduma za kibenki, bima na ushauri elekezi). Endapo itabakia kuwa hivyo katika dunia ‘isiyo’ na mipaka, ni swali lililo wazi. Kupitia usafirishaji unaoendelea kuwa wa gharama nafuu daima, mchakato mkubwa sana wa kufanya taratibu za ushuru kuwa za aina moja, TEHAMA inayoongeza ufanisi katika utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa watu na vitu, mawasiliano bora zaidi na mengine mengi, biashara kati ya mataifa yanayopakana kwa mbali sana inaendelea kuwa rahisi zaidi na zaidi.

5 MANUFAA YA BIASHARA

Biashara, kwa maana hiyo, hunufaisha pande zote mbili na isingefanyika endapo isingekuwa hivyo. Manufaa ya wazi, ambayo wachumi wanayaita ongezeko la kiwango cha ustawi wa biashara, ni kupanda kwa thamani kutokana na mabadilishano ya hiyari, kupanda kwa ustawi wa watu (hasa ule wa wanunuzi) na kupanda kwa kiwango cha ukuaji wa kiuchumi. Lakini biashara hupelekea pia kuibuka kwa matukio yenye kuharakisha ukuaji na maendeleo ya kiuchumi, yanayojulikana kama manufaa ya biashara yenye kuharakisha ukuaji wa kiuchumi. Na pia, kuna manufaa yasiyo ya kiuchumi na yasiyokuwa ya vitu halisi yatokanayo na biashara.

Ongezeko la kiwango cha ustawi wa biashara

Kipato kikubwa sana. Biashara hupelekea pato kubwa zaidi la taifa. Kuondolewa kwa vikwazo vya kibiashara vya uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa fedha kulichangia kwa sehemu kubwa ustawi wa haraka katika kiuchumi wa Uingereza uliotokea mwishoni mwa karne ya kumi na tisa (Cain 1982). Vivyo hivyo, jitihada za baada ya vita za kuchochea biashara ziliongeza kipato cha mataifa ya Magharibi miaka ya mwishoni mwa karne ya ishiringi (Terborgh 2003). Na mfano wa hivi karibuni zaidi, kitendo cha Asia ya Kusini na China/Kusini Mashariki ya Asia kuingia katika mitandao ya biashara duniani miaka ya 1980 na 1990 kilipelekea kutokea ghafla kwa ‘Muujiza wa Asia’ uliopelekea watu karibia bilioni moja kuondokana na lindi la umaskini (Benki ya Dunia 2016).

Utafiti unaashiria kwamba kila asilimia 1 ya ukuaji katika biashara huongeza vipato vya wananchi kwa takribani asilimia 2 (Frankel na Romer 1999). Biashara imetajirisha hata nchi zenye rasilimali chache za asili. Vituo vikuu vya biashara vya Hong Kong na Singapore, kwa mfano, vilikuwa ni maeneo masikini sana mwishoni mwa Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia lakini kwa sasa ni miongoni mwa maeneo tajiri kabisa. Kinyume chake, nchi zenye kiasi kikubwa cha rasilimali za asili ambazo zinajitenga

zenyewe dhidi ya ulimwengu wa biashara, kama vile Korea Kaskazini, zinashika nafasi ya chini kwenye orodha ya ustawi wa nchi duniani.

Chaguzi, ubora, thamani na ustawi. Hata hivyo, biashara hupelekea manufaa mengine mengi zaidi ya kipato kikubwa pekee. Hupelekea pia ubora wa juu zaidi wa maisha. Ni wazi kwamba, nchi tajiri zaidi zina uwezo mkubwa sana wa kumudu gharama za mambo kama elimu, huduma bora zaidi za afya na mazingira safi zaidi. Lakini manufaa haya na mengine ya ubora wa maisha nayo pia huchochewa kupitia mawazo mapya, mitindo ya kufanya kazi na michakato inayokuja kutoka nchi za nje.

Pia biashara huwapa wanunuzi uwezo wa kuufikia wigo mpana wa bidhaa kutoka duniani kote, ikiongeza chaguzi, ubora na thamani kwao. Hawajafungwa tena kutumia bidhaa zinazozalishwa nyumbani pekee. Wanaweza kutumia bidhaa kutoka nchi na tamaduni nyingine, ikiwa ni pamoja na aina tofauti za vitambaa, mavazi na viatu, au aina za vyakula na mapishi, au vifaa vya umeme, au magari, au bidhaa za matumizi ya nyumbani, hata huduma kama zile za kibenki au elimu au ukarabati. Wazalishaji pia wanaweza kuagiza malighafi au mitambo bora kabisa duniani ya uzalishaji mkubwa wa bidhaa za viwandani na kusaidia katika kuinua uwezo wao zalishi.

Maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko. Kigezo kwamba biashara inaambatana na ukuaji na ustawi unaoongezeka hakina maana kwamba kila mara ndicho kinachosababisha mambo haya, japo kwa hakika husaidia. Pengine mitazamo yenye kuunga mkono biashara – pamoja na maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko kama vile kuheshimu haki za wengine, kuvumiliana, amani, utawala unaozingatia sheria, uchumi huru na jamii huru – ndiyo vichocheo vikuu (Butler 2013). Kihistoria, jamii zimepiga hatua kwa kiwango cha juu na kwa haraka sana mahali ambapo maadili haya yameshamiri na pale ambapo taasisi zinazohifadhi maadili haya (kama vile demokrasia ya uwakilishi na mfumo wa kutoa haki usio wa upendeleo) vinaheshimiwa.

Manufaa ya biashara yenye kuharakisha ukuaji wa kiuchumi

Kujipambanua na uwezo zalishi. Kama ilivyotajwa katika sura ya 4, kujipambanua ambako biashara ina msingi wake kunaweza kupelekea nyongeza kubwa katika uwezo zalishi. Pia huchochea matumizi bora zaidi ya rasilimali (kama vile ardhi, nguvu-kazi, malighafi na mtaji) kwa sababu huwasukuma wazalishaji kutafuta pato kubwa zaidi kutoka kwenye malighafi ile ile. Kwa mfano, huwachochea kutafuta uchumi unaopunguza gharama kadri uzalishaji unavyoongezeka (kama vile viwanda vikubwa zaidi vyenye kuzalisha kwa ufanisi wa juu na zaidi), uchumi unaokoza gharama kwa kuzalisha au kuuza bidhaa tofauti zaidi ya moja pale gharama inapokuwa ya chini kuliko kuzalisha au kuuza kila bidhaa peke yake (kama maduka makubwa ya mavazi na vitu vya matumizi ya kaya pamoja na vyakula), na uchumi unaokoza gharama kwa kuunganisha sehemu tofauti za bidhaa au huduma (kama vile kuyaleta pamoja makampuni ya TEHAMA katika Bonde la Silikoni). Kwa kuongezea, wigo mpana wa soko utokanao na biashara huchochea pia matumizi bora zaidi ya rasilimali za nchi. Kwa mfano, nchi isiyotaka kufanya biashara na nchi nyingine inaweza kuwa na maeneo makubwa sana ya ardhi isiyotumika; kupitia biashara, maeneo hayo yanaweza kuendelezwa ili kuzalisha mazao yatakayouzwa nje yenye manufaa kwa wanunuzi wa kigeni na kuwaingizia fedha wazalishaji wa ndani.

Kuhamisha rasilimali. Kigezo cha kujipambanua katika biashara kina umuhimu mkubwa sana unaohamasisha watu kujiondoa kwenye ajira za thamani ya chini na kuhamia kwenye viwanda zalishi zaidi ambapo wanakuwa na manufaa linganishi. Kwa mfano, wafanyakazi ambao wakati fulani walihenya kwenye matuta ya mkingamo ya mashamba madogo ya ukanda wa vilima vyenye mawe na jua kali katika visiwa vya Ugiriki, kwa sasa wanafanya kazi katika mahoteli, migahawa na maduka yanayohudumia watalii wanaovutiwa na ardhi ile ile isiyofaa kwa kilimo na kufanya ukulima kuwa shughuli isiyoyote.

Kupitia sekta ya utalii, wanajipatia kipato zaidi – na kununua chakula chao kutoka kwa wakulima wa nchi nyingine wanaozalisha kwa ufanisi zaidi.

Miundombinu na uwekezaji. Miundombinu na uwekezaji iliyohitajika kwa ajili ya kuleta bidhaa kwa wateja wao (kama vile bandari, viwanja vya ndege, barabara, barabara na reli za chini kwa chini, madaraja, pamoja na mitandao, mifumo ya mahesabu, taratibu za fedha na hata mipangilio ya kisheria) inaweza bila shaka kutumiwa na wafanyabiashara wengine – kupunguza gharama zao na kuwawezesha kuyafikia masoko mapya. Faida inanyumbulika, kwa sababu miundombinu na uwekezaji huchangia manufaa yanayofanana kwa siku za baadaye za biashara, yanayoweza kutumika kuuza bidhaa ambazo bado hazijafikiriwa.

Ushindani, uvumbuzi na maendeleo. Biashara ya kimataifa inatanua sana wigo wa vipaji unaohusika katika uingizaji wa bidhaa hadi sokoni. Ushindani ulioongezeka namna hiyo unamaanisha kwamba wazalishaji wa ndani hawana budi kufanya shughuli zao wenyewe kwa tahadhari kubwa inayozidi gharama, la sivyo watakuwa katika hatari ya kupoteza biashara kwa watu kutoka nje. Hawana budi kudhibiti gharama na kupunguza matumizi yasiyo ya lazima. Ni sharti waendeleo kuwa macho daima ili kuelewa wateja wanataka nini na jinsi matakwa hayo yanavyoweza kutimizwa, na kujaribu kubashiri mipangilio ya siku za baadaye katika hayo yote mawili. Wanahitaji kuendelea kujaribu mambo mapya, kuvumbua na kuboresha mambo mawili, yaani kile wanachotoa kwa wateja na michakato yao wenyewe ya uzalishaji. Na matokeo ya shinikizo hili lisilo na mwisho la kuvumbua na kuboresha ni kusukuma mbele maendeleo (Ridley 2020).

Kuna ujumbe ulio wazi sana kutoka kwenye historia kwamba biashara huria husababisha ustawi kwa pande husika wakati ulindaji husababisha umaskini

ambapo ni vigumu kuamini kwamba kuna mtu yeyote anayeweza kufikiri tofauti na ujumbe huu. Hakuna mfano hata wa nchi mmoja tu iliyofungua mipaka yake kuruhusu biashara na kuishia kuwa maskini zaidi...

— Matt Ridley (2010)

Manufaa yasiyokuwa ya vitu halisi

Kama Richard Cobden alivyobaini, manufaa ya biashara yasiyokuwa ya vitu halisi wala ya kiuchumi, nayo pia ni makubwa sana (Cobden 1846). Bila ya kujali faida za kiuchumi, chaguzi, uvumbuzi na maendeleo yanayopatikana kupitia biashara huboresha maisha yetu na dunia tunayoishi. Biashara hutuletea mavazi bora zaidi, mlo bora zaidi, huduma bora zaidi za afya, teknolojia bora zaidi na mengine mengi.

Amani, ambayo siyo kitu cha thamani kwa jitihada zake yenyewe bali kitu muhimu sana kwa maisha ya kiuchumi, nayo pia hupata msukumo wake kupitia biashara, kwa sababu biashara inatulazimisha kushughulika na watu kutoka nje ya nchi au nje ya tamaduni zetu. Ili kufanya biashara vizuri zaidi baina yetu na wengine, ni lazima kuelewa – na kuheshimu, au walau kuvumilia – maadili yao. Namna hiyo ya kufahamiana hupunguza uhasama wowote baina yetu na wao.

Manufaa ambayo biashara huleta kwa pande zote mbili ni sababu nzuri ya mataifa kusuluhisha tofauti zao kwa amani badala ya kutumia nguvu za kijeshi. Tunapowategemea wengine kwa ajili ya bidhaa nyingi na muhimu sana tunazohitaji, ni jambo lenye manufaa kushirikiana nao ili kuhakikisha upatikanaji wa bidhaa hizo. Na kadri tunavyojiwekeza zaidi katika biashara, ndivyo tunavyopata motisha kubwa zaidi ya kuhifadhi amani. Mataifa yanayofanya biashara yanakabiliwa na kitisho kikubwa sana cha kupata hasara kutokana na migogoro ya kivita inayochachafya mitandao ya usambazaji wa bidhaa au kutishia hata uzalishaji

wenyewe. Biashara hupunguza uwezekano wa kukua kwa migogoro au uhasama wa wazi. Kama Frédéric Bastiat, mchumi wa kisiasa wa karne ya kumi na tisa kutoka Ufaransa ilivyo sema (huenda siyo sahihi): ‘Bidhaa zisipovuka mipaka, majeshi yatafanya hivyo.’

Wafanyabiashara wanaoagiza na wale wanaouza bidhaa nje ya nchi wanahitaji kuwaelewa vilivyo wateja wao pamoja na maadili na taasisi zao. Wanaweza kuhitaji hata kuijua kwa ufasaha lugha ya watu wengine – chanzo cha umaizi mkubwa wa jinsi waongeaji wa lugha hiyo wanavyofikiri. Wanunuzi pia, kwa kutambua vyanzo anuwai vya bidhaa wanazonunua kila siku kutoka nchi za nje, wanaweza pia kuheshimu maadili ya makundi ya watu wengine na tamaduni nyingine. Asili ya kimataifa ya burudani za leo hii (mf. sinema na televisheni) inatoa mfano wa jinsi ambavyo tayari biashara imetuingiza kwa kina kwenye tamaduni na njia nyingine za maisha.

SEHEMU YA TATU

MASHAKA

KUHUSIANA NA

BIASHARA

6 WASHINDI NA WASHINDWA KATIKA BIASHARA

Mabadiliko ya kiuchumi huzalisha washindi na washindwa

Wakati karibia wachumi wote wanakubaliana na manufaa ya jumla ya biashara huria, ni jambo lisiloepukika kwa biashara kuzalisha washindwa pamoja na washindi.

Katika hali kama hii, biashara haipo tofauti na sehemu nyingine yoyote ya maisha ya kiuchumi. Katika upande wa faida, ushindani wa kiuchumi unachochea uvumbuzi, ugunduzi na ubora wa vitu tunavyozalisha pamoja na jinsi tunavyozalisha vitu hivyo. Jambo hili hupelekea hali ya kupiga hatua inayosukuma mbele ustawi wa wanadamu kwa jumla. Lakini ni jambo lisiloepukika kwa mabadiliko ya kiuchumi kuvuruga maisha ya baadhi ya watu, hasa wale ambao viwanda vyao hujikuta katika hali ya kutohitajika tena kufuatia mabadiliko hayo.

Ndiyo maana ujio wa magari ya injini uliharibu biashara ya ufugaji wa farasi; na kisha baadaye mfumo wa Henry Ford wa uzalishaji ulifanya uundaji wa magari kwa mikono kuwa jambo lisilokuwa na manufaa kiuchumi. Kamera za kidijitali zilifanya kamera za mkanda wa filamu kupoteza maana kabisa; kufungwa kwa kamera kwenye simu za kisasa kumerudia jambo lile lile la kufanya kamera za kidijitali kupoteza maana. Ni watu wachache sana leo hii ambao wangetaka kurejea kwenye usafiri wa farasi au kamera za mkanda wa filamu, au teknolojia nyingine yoyote iliyopitwa na wakati, lakini kila hatua ya maendeleo katika sekta fulani huwaondoa wanaofanya kazi katika sekta hizo.

Kama yalivyo mabadiliko katika teknolojia, mabadiliko katika ‘ladha’ ya mnunuzi huzalisha washindi na washindwa pia. Chaguzi za leo hii za kawaida zaidi katika mavazi, kwa mfano, zimeshuhudia wazalishaji wa asili wa viatu wakifichwa nyuma ya wazalishaji wa viatu vya michezo kama vile Nike na Reebok;

wakati mpangilio wa ‘mitindo inayopita kwa haraka’ umeshuhudia maduka ya reja reja ya kimataifa yenye kuuza bidhaa kwa gharama ya chini-kama vile Zara, H&M, Pri-mark, Uniqlo na Gap yakistawi na kuyaondoa sokoni maduka ya mavazi yaliyozoeleka kwa asili katika nchi mbalimbai. Na katika nchi nyingi, mashaka kuhusiana na ulinzi wa mazingira yamechochea wateja kuachana na matumizi ya plastiki na nishati zinazochafua mazingira, jambo lililosababisha matatizo kwa wazalishaji wenye kutumia au kusambaza bidhaa za plastiki.

Matukio ya asili nayo pia yanaweza kuchachafya viwanda. Janga la Uviko-19, kwa mfano, lilipelekea kwa kiasi kikubwa kufungwa kwa migahawa, majumba ya sinema na maduka katika nchi nyingi – japo biashara za migahawa inayouza chakula cha kufungasha, makampuni yanayotoa burudani kwa mifumo ya kidijitali na maduka ya reja reja mtandaoni zilistawi ghafla.

Mabadiliko, kwa maana hiyo, huleta washindi na washindwa, japo hii pia ni sehemu ya maisha. Na chanzo chenye umuhimu cha mabadiliko ni mataifa kufungua uchumi wa nchi zao ili kupokea mawazo mapya, teknolojia mpya, bidhaa mpya na mitindo mipya ya maisha – ni biashara.

Mtataruku katika nchi tajiri zaidi

Mfano maarufu wa mabadiliko yasiyo na mwisho yatokanayo na biashara ni kuhamishwa kwa ajira za viwandani kutoka nchi tajiri zaidi hadi katika nchi zenye gharama za chini. Wafanyakazi wa viwandani huishia kupoteza ajira zao na kujikuta katika harakati za kutafuta ajira nyingine. Nyakati fulani, maeneo yote ambayo wakati mmoja yalikuwa kitovu cha viwanda fulani, kama vile kaskazini ya Uingereza (makaa ya mawe, chuma) na majimbo ya kati-kaskazini ya Marekani (chuma, uzalishaji wa magari) yalidorora kutokana na ‘kufa’ kwa viwanda, jambo lililosababisha madhara makubwa katika jamii. Na kwa jinsi kampuni za biashara zilivyojitathmini na kujikita kwenye shughuli zao duniani na kuwekeza kidogo zaidi nyumbani, fursa na uungaji mkono wa kijamii vyote vilididimia (Hochberg 2020: sura ya 2).

Kuna ushahidi fulani unaoonesha kwamba jambo hili hupelekea kuongezeka kwa hali ya kutokuwa sawa katika mapato (Poon na Rigby 2017: sura ya 6). Lakini wakati ambapo baadhi ya watu hupoteza ajira zao, biashara huzalisha washindi pia: huongeza chaguzi kwa wanunuzi na hufanya bidhaa kupatikana kwa bei nafuu. Taarifa moja ya makadirio huko Marekani inaashiria kwamba kwa kila asilimia 1 ya ongezeko la bidhaa kutoka nchi za nje kuna punguzo la bei kwa asilimia 2.4 (Hausman na Leibtag-2005). Hii inajumuisha bei za bidhaa muhimu kama vile chakula, mavazi na viatu, ambacho ni kitu chenye msaada hasa kwa wananchi maskini zaidi na huweza kukabiliana na ongezeko lolote katika hali ya kutokuwa sawa kimapato.

Pia, wakati kiasi fulani cha ukosefu wa ajira za viwandani hutokana na kuhamishia shughuli za uzalishaji toka nchi moja hadi nyingine duniani na upatikanaji wa bidhaa kwa bei nafuu kutoka nchi za nje, biashara haiwezi kulaumiwa kwa ajira zote zinazopotea. Ni kweli, nchi tajiri zaidi zimeshuhudia kuporomoka kwa ajira za viwandani – kutoka kiwango cha juu cha ajira milioni 19.4 mwaka 1979 nchini Marekani, hadi zaidi kidogo ya ajira milioni 12.5 leo hii. Lakini utafiti unaashiria kwamba takribani asilimia 85 ya huko kuporomoka hutokana zaidi na uboreshaji wa uwezo zalishi kama vile mitambo yenye kujiendesha yenyewe, TEHAMA na utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa watu na vitu, na siyo biashara peke yake – ni mabadiliko ambayo kwa vyovyote vile yangetokea kwa asili, hata kama biashara isingekuwepo (Klein 2016; angalia pia Devaraj na wenzake. 2017; Hicks na Devaraj 2015).

Inawezekana biashara ya kimataifa imetengeneza pia fursa mpya katika nchi tajiri, kama vile katika kuongeza thamani au uzalishaji wa viwandani kwa teknolojia ya hali ya juu (Klein 2016). Wafanyakazi wengi wa viwandani waliopoteza ajira pamoja na familia zao pia, watapata ajira katika sekta shindani na zalishi zaidi kama zile za afya, elimu, maduka ya rejareja, huduma au TEHAMA. Zaidi ya theluthi moja ya Wamarekani wanaofanya kazi katika sekta ya viwanda vikubwa hupata ajira mpya ndani ya

wiki tano, na theluthi mbili hupata ajira mpya ndani ya wiki kumi na nne (Ofisi ya Takwimu za Kazi - Marekani 2020). Na japo viwanda vinaweza kubomoka na vyombo vya mashine kuingia kutu, mtaji wenye mashiko katika ‘uchumi wa watu’ wa leo hii ni mtaji-watu, yaani uwezo binafsi na uzoefu wa watu wenyewe (Pirie 2002), na mitandao inayowawezesha kufanya kazi pamoja (Butler 2018).

Uwezo zalishi wa nguvu-kazi

Licha ya yote haya, mara nyingi watu katika nchi tajiri zaidi wanaamini kwamba ushindani dhidi ya nchi zenye nguvu-kazi ya gharama rahisi siyo wa haki. Wazalishaji hulalamika kwamba wanalazimika kulipa kima cha chini kilichopangwa cha ujira na kodi ambacho ni kikubwa mara nyingi zaidi kuliko kile kinacholipwa na washindani wao kutoka nchi za kigeni. Wafanyakazi katika nchi hizo wana hofu kwamba ajira zao zitapotea kwa sababu ya wateja wanaoachana na bidhaa kutoka viwanda vya ndani na kuhamia kwenye bidhaa kutoka nje zinazopatikana kwa bei nafuu.

Lakini mabadiliko yanayokuja na matatizo kwa baadhi ya watu yanaweza kuwa neema kwa watu wengine. Nchi zinazoendelea zina manufaa linganishi katika gharama ya nguvu-kazi. Kuhamishia shughuli za uzalishaji kwenye nchi hizo huwawezesha wamiliki wa viwanda kutoka nchi tajiri zaidi kupunguza bei kwa wateja wao. Pia huwachochea kujikita kwenye faida zao linganishi – yaani shughuli zinazohitaji ustadi mkubwa zaidi au tuseme uwekezaji mkubwa sana wenye lengo la kuingiza faida.

Nchini Mexico, kwa mfano, ujira upo chini sana kulinganisha na ule unaolipwa nchini Marekani, ambayo ndiyo sababu iliyopelekea ajira nyingi za viwandani kuhamia katika nchi hiyo. Lakini kiwango halisi cha kuhama kwa ajira huenda ni kidogo sana. Wafanyakazi wa Mexico wana uwezo zalishi mdogo kuliko wafanyakazi wa Marekani, kwa sababu wana uwezo mdogo wa mtaji wa kuwasaidia kufanya kazi kwa ufanisi. Kwa kuwa

unahitajika mtaji ambao ni mkubwa zaidi kwa raia masikini wa Mexico kumudu ili kufanya kazi ile ile ambayo Mmarekani mmoja tajiri wa mtaji angeweza kufanya, ongezeko la ajira mpya za viwandani nchini Mexico halina maana kwamba idadi sawa imepotea nchini Marekani.

Mabadiliko na utandawazi

Kwa kawaida, mabadiliko ya kiuchumi hutokea polepole. Hata katika nchi tajiri, usafiri wa farasi ulikuwa bado unatumika miaka hamsini baada ya kuja kwa magari ya injini. Mabadiliko ya taratibu namna hiyo huzipa biashara muda wa kujirekebisha na kukubaliana na uhalisia na kuwawezesha wafanyakazi kupata ajira mpya ambazo ni zalishi zaidi.

Hata hivyo, wakosoaji wa biashara wana hofu kwamba hali ya kujipambanua inayoongezeka duniani inaweza kupelekea watu, biashara, nchi na hata dunia yenyewe kuingia kwenye mchachafyo wa ghafla na mkubwa zaidi. Pale bidhaa muhimu sana maishani zinapotoka nchi za nje, daima kuna wasiwasi kwamba upatikanaji wake unaweza kuvurugwa, kwa bahati mbaya au kwa makusudi.

Vita vya Napoleoni, kwa mfano, vilichachafya biashara baina ya Uingereza na Marekani. Pia viliharibu viwanda vya nguo vya Ufaransa, kwa kuwa wazalishaji hawakuweza tena kupata pamba kutoka Karibiani (Krpec na Hodulak 2019). Marufuku ya mwaka 1973 ya biashara ya mafuta iliyowekwa na Jumuiya ya Nchi Zinazozalisha Mafuta kwa Wingi (OPEC) iliathiri vibaya viwanda nchini Uingereza, Japan, Marekani na Kanada. Na hata mfano wa hivi karibuni zaidi, katika janga la Uviko-19, nchi nyingi ziligundua kwamba vifaa vya ulinzi binafsi dhidi ya maambukizi (PPE) vilivyohitajika kwa ajili ya wahudumu wa afya kwa kiasi kikubwa vilikuwa vinaagizwa kutoka nje, na kwamba kulikuwa na ushindani baina ya nchi na nchi katika kupata vifaa hivyo.

Kujivika ushindani

Nchi hukabiliana na mchachafyo wa aina yake pale zinapokuwa zimevikinga viwanda vyao nyuma ya vikwazo vya kibiashara kwa miaka au miongo, na kisha ulindaji huu kuondoshwa kwa ghafla. Kwa mfano, serikali katika nchi hizo zinaweza kuingia katika ‘makubaliano ya biashara huria’ yanayopunguza vizuizi katika biashara baina yao, na kukaribisha manufaa ya ujumla yatokanayo na makubaliano hayo lakini yakipelekea viwanda ambavyo kwa wakati fulani vilikuwa vikilindwa kukosa uwezo wa kushindana. Kusema kweli, uingizaji mkubwa wa ghafla wa bidhaa kutoka nchi za nje, zinazopatikana kwa bei nafuu, unaweza kusababisha uharibifu katika sekta zote.

Watu husema kwamba biashara huria husababisha mtafaruku. Kwa vigezo halisi, upunguzaji wa vikwazo vya kibiashara ndiyo wenye kusababisha mtafaruku.

— P. J. O’Rourke (2009)

Kwa asili, viwanda vyenye hisia ya kutishiwa na biashara ya kimataifa ni vile vyenye kufanya ushawishi mkali sana dhidi ya kufungua masoko yao kwa washindani. Lakini ulindaji wenye kutoa upendeleo kwa viwanda hivyo huja na gharama kwa wanunuzi, katika muktadha wa chaguzi chache, bei kubwa zaidi na ubora wa chini mno. Kuna mahali fulani, ni lazima wabadilike na kukubaliana na uhalisia.

Kwa bahati mbaya, hayo marekebisho yanaweza kuchukua muda mrefu, ambapo kunakuwa na kupata hasara kwa viwanda hivi, wafanyakazi wake na nchi kwa jumla. Pengine huu ndiyo ukosoaji uliozoeleka sana dhidi ya utandawazi, na dhidi ya shauku ya Shirika la Biashara Duniani ya kupunguza vikwazo vya kibiashara kwa haraka sana kadri inavyowezekana. Hii ndiyo sababu inayopelekea wakosoaji wa utandawazi kutoa hoja kwamba viwanda katika nchi maskini zaidi vinahitaji

mwendelezo wa ulindaji hadi vitakapoweza kuwa vikubwa na kuzalisha kwa gharama ya kuweza kushindana katika masoko ya dunia – yaani kile kinachojulikana kama hoja ya ‘viwanda vichanga’ (angalia sura ya 9).

7 MASHAKA KUHUSIANA NA UTANDAWAZI

Kuburuzwa kwa nchi maskini zaidi

Wakosoaji wakali sana wa utandawazi wanauona kama mkakati dhalimu unaosukumwa na nchi tajiri zaidi ili kuzinyonya nchi ambazo ni maskini zaidi kwa kupunguza uwezo wa wazalishaji wao wa ndani. Wanatoa hoja kwamba nchi tajiri zaidi zinatawala Shirika la Biashara Duniani na kupanga kanuni zake, zikiweka masharti kwa nchi maskini zaidi kupunguza vikwazo vyao vya kibiashara, wakati kwa dhahaka zikidumisha vikwazo katika nchi zao.

Lakini japo mataifa tajiri zaidi yana uwezo mkubwa zaidi wa kiuchumi, siyo lazima yawe na uwezo mkubwa zaidi wa kisiasa katika majadiliano ya kimataifa. (Kiasi kikubwa cha kushuka kwa ushuru uliowekwa kwenye bidhaa za viwandani kilichokubaliwa miaka ya awali ya mazungumzo ya Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara kilizinufaisha zaidi nchi zinazoendelea, japo zilitoa misamaha michache kama matokeo ya majadiliano hayo). Makubaliano ndani ya Shirika la Biashara Duniani ni sharti yakubaliwe na nchi zote wanachama kabla ya kupitishwa, hivyo nchi zinaweza kuweka pingamizi dhidi ya mapendekezo endapo zina wasiwasi. Na kwa kuwa Shirika la Biashara Duniani kwa sasa lina nchi wanachama 164, nchi nyingi huenda zinadhani kwamba, katika mizani, makubaliano ya kibiashara kwa ujumla wake yana manufaa kwao.

Kuendelea kujikokota daima?

Baadhi ya wakosoaji bado wanatoa hoja kwamba, licha ya manufaa yake yoyote yale, biashara haileti mabadiliko yoyote katika uhusiano usio wa usawa baina ya nchi tajiri na nchi masikini. Kile kinachojulikana kama tasnifu ya Prebisch–Singer kiliashiria kwamba, kadri dunia ilivyozidi kuwa na utajiri mkubwa zaidi, ndivyo hitaji la bidhaa za viwandani linavyoongezeka haraka zaidi kuliko hitaji la bidhaa ghafi kama vile chakula, mafuta na madini. (Kwa lugha nyepesi, dunia yenye utajiri mkubwa zaidi hununua zaidi bidhaa za anasa, lakini kuna ukomo wa kiasi cha chakula au nishati ambacho hata watu tajiri sana wanaweza kutumia.) Kwa kuwa nchi tajiri zaidi huzalisha bidhaa za viwandani na nchi maskini zaidi huzalisha zaidi bidhaa ghafi, basi nchi maskini daima zitaendelea kujikokota nyuma.

Hata hivyo, wazo hili lililokuwa maarufu katika miaka ya 1960 na 1970 haliwezi kutetewa tena. Bei za bidhaa ghafi ni tete, zikiathiriwa na midororo ya kifedha, kushuka kwa uzalishaji na majanga ya asili, lakini hupanda panapotokea ustawi wa haraka duniani. Kwa mfano, bei za bidhaa ghafi zilipaa mapema miaka ya 2000 kutokana na hitaji linaloongezeka la China na masoko mengine yaliyochipua na kukua kwa haraka. Wakati huo huo, chini ya shinikizo la ushindani, bei za bidhaa za viwandani zimeporomoka kwa kasi – baadhi kwa kasi sana (kama vile vifaa vya umeme, mavazi na viatu). Sehemu kubwa ya uzalishaji wa bidhaa za viwandani kama hizo kwa sasa imehamishiwa kwenye nchi maskini zaidi, na kufanya uzalishaji wake kutotegemea sana uagizaji wa bidhaa ghafi kutoka nje ya nchi. Hitimisho la wazi sana kutoka katika taarifa za utafiti ni kwamba hakuna kujikokota, na hakuna hata dalili yoyote ya wazi (The Mchumi 2020). Nchi zinazoendelea hazijalaaniwa kubaki nyuma daima; ukweli ni kwamba, baadhi ya nchi hizo zimekua kwa haraka sana.

Mkondo mwingine wa hoja ya ‘kujikokota’ ni kwamba biashara inatekeleza tu utaratibu wa kikoloni wa mabadilishano yasiyo ya usawa. Hata leo hii, kwa mfano, kuna mahusiano muhimu ya

kibiashara baina ya Uingereza na India, Australia, New Zealand na visiwa jirani vya Pasifiki, pamoja na Marekani; baina ya Ufaransa na Afrika Magharibi pamoja na nchi za Karibiani; baina ya Uhispania na nchi za Amerika ya Kusini.

Lakini biashara hujengwa kwa misingi ya kuaminiana. Ni rahisi zaidi kuwaamini watu wanaotumia lugha yako na ambao una historia nao. Na ni vigumu zaidi kujenga mahusiano na washirika wapya wa kibiashara kuliko kuendelea tu na wale wa zamani. Hata hivyo, nchi zinazoendelea zinaweza na zinaanzisha mitandao mipya ya biashara na kujenga viwanda vyao wenyewe pia. Ukweli ni kwamba, uuzaji kwenda nje wa bidhaa za viwandani umevuka uuzaji kwenda nje wa bidhaa ghafi katika nchi nyingi zinazoendelea ukiweka kando za Afrika zilizopo kusini mwa Sahara. Nchi ambazo wakati fulani zilikuwa masikini, kama vile Japan, Singapore, Korea Kusini na China, kwa sasa ni wafanyabiashara wakuu duniani wanaouza nje bidhaa za viwandani, pia ni watoaji wakuu wa huduma wanaofanya biashara nje ya nchi zao. Makoloni fulani ya zamani kwa sasa yamekuwa nchi tajiri zaidi kuliko nchi zilizowahi kuwa watawala wao. Hivyo, wazo kwamba nchi maskini zaidi zitaendelea daima kujikokota nyuma ya nchi tajiri zaidi linaonekana kukosewa.

Kupunguza bidhaa toka nje kwa kuongeza uzalishaji wa ndani

Hata hivyo, katika miaka ya 1960 na 1970, haya mawazo yalisababisha nchi nyingi zinazoendelea kukubali sera mpya ya 'kupunguza bidhaa toka nje kwa kuongeza uzalishaji wa ndani'. Lengo lao lilikuwa kupunguza utegemezi wao kwa nchi zilizoendelea kwa kufanya uchumi wa nchi zao kujitosheleza. Serikali zilijenga viwanda vipya na vikubwa, vilivyozalisha chuma, magari, vifaa vya matumizi ya nyumbani, hata vifaa vya umeme na ndege. Hivi 'viwanda vichanga' vililindwa kupitia vikwazo vya kibiashara na udhibiti wa viwango vya kubadilisha fedha za kigeni uliosanifiwa kwa lengo la kuzuia uwekezaji kuhamia nchi za nje.

Matokeo yake yalikuwa ya kuvunja moyo. Fedha nyingi zilitumika katika miradi mikubwa ya kifahari kama ile ya viwanda vya chuma ambayo haikuwa na manufaa linganishi, iliyokuwa pia mbali sana na masoko au vyanzo vya malighafi na kamwe haikuwahi kuzaa faida. Uchumi wa ndani haukuendelezwa au kufikia ukubwa wa kuweza kugharamia bidhaa zao. Ufisadi uliotokea kwenye matumizi ya fedha za serikali ulipelekea deni la taifa, mfumuko wa bei, viwango vya chini (mara nyingi hasi) katika ukuaji wa uchumi na hata kushuka kwa mgao wa nchi zinazoendelea wa kuchangia bidhaa katika masoko ya nchi za nje, kinyume kabisa na kile kilichokuwa kimekusudiwa (Poon na Rigby 2017: sura ya 5).

Lakini bado baadhi ya serikali ziliendelea kufukuzia wazo la ‘kupunguza bidhaa toka nje kwa kuongeza uzalishaji wa ndani’ hata katika miaka ya 1980. Brazil, kwa mfano, ilijaribu kuinua uzalishaji wake wa ndani wa vifaa vya kompyuta kwa kuweka vikwazo dhidi ya bidhaa kutoka nchi za nje na kuzuia ubia baina ya wazalishaji wa ndani na wale wa nchi za kigeni. Kwa bahati mbaya, uamuzi huu uliziacha biashara nyingine katika nchi hiyo zikilipia mara mbili zaidi kuliko bei katika soko la dunia kwa ajili ya kununu vifaa vilivyokuwa vimepitwa na wakati kiteknolojia, na kuathiri vibaya uwezo shindani wa Brazil (Brooke 1990).

Kinyume chake, uchumi wa nchi zinazoendelea za Asia ulikua kwa kasi zaidi. Nchi hizo hazikufuata mkakati kupunguza bidhaa toka nje kwa kuongeza uzalishaji wa ndani, bali zilicheza na faida yao linganishi katika sekta zilizohitaji ujuzi wa chini kufanya uzalishaji wa bidhaa za viwandani au biashara, na kujiingizia kipato chao kutoka kwenye biashara ya nje. Matokeo yake, Singapore, Hong Kong, Korea Kusini, Japan, Taiwan na nchi nyingine ziliweza kuwa nchi za viwanda kwa haraka zaidi kuliko Afrika na Amerika Kusini, kinyume cha utabiri wa Prebisch–Singer wa kujikokota kusiko na mwisho. Korea Kusini ilipofuta ushuru karibia kwenye bidhaa zote mwaka 1960, uchumi wake ulianza kupaa, ikiwa na ongezeko la asilimia 30 katika bidhaa zilizosafirishwa nje na ongezeko la asilimia 10 katika jumla ya

pato la taifa (Krueger 2020: sura ya 4). Mifano kama hii ilihochea nchi zinazoendelea kuachana na sera ya kupunguza bidhaa za nje iliyotoa ruzuku kwa ajili ya uzalishaji wa ndani na badala yake kuanza kuikumbatia biashara.

Harakati za biashara ya haki

Kuna suala la kibinadamu lililoenea kwa mapana kwamba utandawazi unaweza kudidimiza vipato vya wakulima katika nchi masikini, kwa kuwaingiza kwenye ushindani dhidi ya wazalishaji wenye ufanisi zaidi kutoka nchi za nje. Suala hili, lililofanywa kuwa la dharura zaidi kupitia kushuka kwa bei ya kahawa, lilipelekea makundi ya kidini na wanaharakati kuasisi Taasisi ya Biashara ya Haki mwaka 1992. Lengo lake lilikuwa ni kuanzisha a chapa ambayo ingewavutia wanunuzi katika nchi tajiri kwa kutoa hakikisho kwamba mgao mkubwa zaidi kutoka kwenye bei waliyolipa (wakianza na kahawa, kisha bidhaa nyingine) ungekwenda kwa wazalishaji. Taasisi hii iliejenga pia ushirika wa muda mrefu ambao ungesaidia wakulima kujikwamua kutoka katika hali tete ya bei na kuwekeza katika vifaa vya mashine na miundombinu. Katika maadhimisho yake ya kutimiza miaka 25, Taasisi hii ilikadiria kwamba ilikuwa imetengeneza € bilioni 1 kupitia ‘Tuzo ya Biashara ya Haki,’ fedha ambayo iliwekezwa katika nyenzo, mafunzo, mikopo, miradi ya shule na huduma kwa jamii.

Bila kujali malengo ya Taasisi hiyo yalikuwa na thamani ya kiasi gani, baadhi ya wachumi wanahoji kama inachochea kweli maslahi ya muda mrefu ya wakulima masikini (Sidwell 2008). Kulingana na ukubwa wa masoko ya kahawa duniani, ikiwa ni pamoja na mabilioni ya yuro ambayo nchi tajiri hutengeneza kila mwaka kwa kuendeleza vikwazo vya ulindaji dhidi ya kahawa iliyokobolewa, € bilioni 1 kwa zaidi ya miaka 25 ni kiasi kidogo sana. Licha ya hivyo, sehemu kubwa ya ‘tuzo’ huenda kwa idadi ndogo ya wakulima, sehemu kubwa ikienda kwa wamiliki wa ardhi kuliko vibarua, na zaidi ikienda katika nchi zenye utajiri wa kiasi kama vile Mexico. Kitu ambacho ruzuku kama hizi

zinaweza kufanya ni kuongeza ugumu wa kushindana kwa wakulima kutoka nchi maskini kama Ethiopia. Licha ya hivyo, ruzuku zinaweza kudhoofisha viashiria vya soko – kama kuporomoka kwa bei ya kahawa jambo linaloashiria pia kwamba kuna wazalishaji wengi mno kupita kiasi – na kuwaingiza wakulima kwenye mtego wa kubaki katika hali yao ya sasa, badala ya kuwapa hamasa ya kuwa anuwai na kuchangamkia bidhaa au sekta mpya. Na Taasisi hii imezificha chapa nyingine za kimaadili ambazo zinaweza kuwasaidia wazalishaji maskini kwa ufanisi mkubwa zaidi. Wakosoaji wanahitimisha kwamba harakati za biashara ya haki siyo mkakati unaowezekana kwa maendeleo ya muda mrefu na kwamba manufaa sawa au makubwa zaidi yanaweza kufikiwa kwa nchi tajiri kuondoa ushuru kwenye bidhaa za kilimo kutoka nchi za nje ambazo ni maskini zaidi (Mohan 2010).

Unyonyaji kwa wafanyakazi maskini

Kuna mashaka kuhusiana na wafanyakazi wa viwandani pia. Kwa mfano, wakosoaji wa utandawazi wanatoa hoja kwamba makampuni ya kimataifa huwalazimisha wafanyakazi kuingia katika ‘shughuli za malipo ya dhuluma wanazofanya kwa masaa mengi zaidi ya kazi, na kulipwa ujira wa chini na katika mazingira mabaya ya kazi.

Picha halisi haipo wazi sana (Poon na Rigby 2017). Kwa hakika, ajira za viwandani zimehamia kwenye nchi zenye nguvu-kazi ya gharama nafuu inayokubali kupokea ujira wa chini, kufanya kazi kwa masaa mengi zaidi na katika mazingira duni ya kufanyia kazi ukilinganisha na hali ilivyo katika nchi tajiri. Lakini hakuna mtu anayelazimishwa kufanya kazi kwenye viwanda vya kuzalisha mavazi au vifaa vya umeme kwa ajili ya kuuza nchi za nje: wanachagua kufanya hivyo kwa sababu wanaona kazi zao ni salama zaidi, zinawapa uhakika na malipo bora zaidi kuliko chaguzi nyingine kama vile uchimbaji wa madini au kilimo. Ujira wao na masaa yao ya kufanya kazi vinaweza kuwashtua wafuatiliaji katika nchi zilizoendelea, lakini kwa ujumla vipo juu,

mara nyingi juu zaidi, kuliko ule unaotolewa katika ajira nyingine za ndani (Skarbek 2006). Na vipato vya juu zaidi vina maana ya kuwa na viwango vya chini vya ajira kwa watoto (Edmonds na Pavcnik 2004): vipato kutoka ajira za viwandani katika nchi zinazoendelea vina manufaa makubwa sana hasa kwa watoto wa kike, huziwezesha familia kuwasomesha kwa kipindi kirefu zaidi na kuwawezesha kuolewa na kuzaa watoto miaka ya baadaye (Heath na -Mobarak 2014).

Utandawazi ... ulifanikiwa katika kuwaunganisha watu kutoka duniani kote – dhidi ya utandawazi. Wafanyakazi wa viwandani nchini Marekani walishuhudia ajira zao zikitishiwa na ushindani kutoka China. Wakulima kutoka katika nchi zinazoendelea walishuhudia ajira zao zikitishiwa na ... mazao kutoka Marekani. Wafanyakazi wa Ulaya walishuhudia ulindaji wa ajira ambazo ni ngumu kupatikana ukishambuliwa ... Wanaharakati wa mazingira walihisi kwamba utandawazi ulipuuza harakati zao zilizochukua zaidi ya muongo mmoja kuanzisha taratibu za udhibiti na kuhifadhi urithi wetu wa asili .

— Joseph Stiglitz (2007)

Kwa ujumla wake, ushahidi unaonesha kwamba biashara huboresha viwango vya maisha ya watu na mazingira ya kufanyia kazi katika nchi maskini zaidi. Zile nchi zenye viwango vya juu vya uwekezaji wa moja kwa moja kutoka nchi za kigeni (FDI) zina viwango vinavyokua vya ongezeko la ajira (Poon na Rigby 2017: sura ya 6). Biashara huwaletea wananchi ujira wa juu zaidi, ongezeko la ajira, kushuka kwa umaskini, lishe bora zaidi, afya bora zaidi na maisha marefu zaidi (Norberg 2017). Huwaondoa wafanyakazi kutoka katika uchumi usio rasmi, ambapo ujira wa

chini na mazingira duni ya kazi ni kitu cha kawaida, na hakuna usalama (McCaig na Pavcnik 2014).

Biashara huwanufaisha wanunuzi katika nchi zinazoendelea pia. Masoko ya chakula, mavazi, vifaa vya umeme, mawasiliano, vyombo vya habari na mengine mengi yamekuwa kweli ya kimataifa, yakiwaletea wanunuzi bidhaa bora zaidi kutoka nje na ambazo hupatikana kwa bei nafuu kuliko wanavyoweza kupata kutoka katika viwanda vyao vya ndani. Jambo hili lina manufaa yenye umuhimu mkubwa sana kwao, hasa kwa watu waliopindukia katika umaskini mkubwa zaidi.

Pasipo shaka, mataifa ya China, Kusini Mashariki ya Asia, Japan, Korea, Singapore, Hong Kong au India yasingeweza kufikia maendeleo yao ya sasa bila ya kufanya biashara. Na wala maisha ya wengi miongoni mwa watu maskini zaidi duniani yasingeboreshwa kwa kiasi kikubwa na haraka namna hiyo. Kwa miaka mingi hadi kufikia mwaka 1980, biashara ilianza kutanuka kwa haraka sana, zaidi ya 40% ya watu duniani waliishi kwa chini ya \$ 2 kwa siku. Hadi kufikia mwaka 1990, kiwango hicho kilikuwa kimeporomoka za kuzidi kidogo 30%. Kwa sasa ni 10%. Na hii ni licha ya ongezeko la idadi ya watu duniani: miaka ya 1990 takwimu za umaskini ziliwakilisha karibia watu bilioni 1.9. Kutokana na ukweli kwamba idadi ya watu duniani imeongezeka kwa karibia theluthi moja toka wakati huo, tungeweza kutarajia umaskini wa \$ 2 kwa siku kufikia watu bilioni 2.5 hadi sasa. Kusema ukweli, umaskini umeshuka na unawakabili takribani watu 500 milioni tu, kwa kiasi kikubwa barani Afrika – kusini mwa Sahara.

Mashaka kuhusiana na ulinzi wa mazingira

Ukosoaji mwingine ni kwamba kuenea kwa biashara duniani husababisha madhara katika mazingira. Kwa ujumla, nchi zenye nguvu-kazi ya gharama rahisi zina viwango vya chini vya ulinzi wa mazingira kuliko nchi tajiri zaidi; hivyo, ajira za uzalishaji wa viwandani hutafutwa katika nchi hizo, ambapo kuna uwezekano mkubwa zaidi wa shughuli kufanywa katika viwanda

vinavyotumia nishati zinazochafua mazingira na kuzalisha taka za sumu. Na ili kufanya kilimo kuwa cha faida zaidi, biashara inaweza kupelekea matumizi makubwa kupindukia ya ardhi na mmomonyoko wa udongo, na uharibifu wa misitu na makazi mengine ya wanyamapori katika harakati za kutafuta maeneo mapya ya ardhi yaliyofaa kwa kilimo.

Nchi maskini zaidi hujibu kwamba haya ni malalamiko ya kinafiki. Zinadai kwamba nchi tajiri zilikuwa na viwango vya chini vya ulinzi wa mazingira wakati wa maendeleo yao ya mapema: nyingi zilisafisha misitu yao kwa ajili ya kilimo na kuchoma nishati zinazochafua mazingira kwa ajili ya viwanda. Hakuna mantiki kuzinyima nchi zinazoendelea fursa ile ile. Kufanya hivyo ni kurefusha tu hali ya kutokuwa na usawa baina ya nchi tajiri na nchi masikini.

Bila shaka, nchi zilizoendelea hazikuwa na ufahamu wa kutosha wa athari za kimazingira kutokana na matendo yao katika karne za awali: leo hii, hakuna mtu anayeweza kupuuzia madhara yanayoweza kutokea. Lakini wakati ni kweli kwamba nchi husababisha madhara ya kimazingira katika hatua zao mapema za maendeleo, zinakuwa safi zaidi kadri zinavyokuwa tajiri zaidi. Kadri watu wanavyokuwa na utajiri mkubwa zaidi, ndivyo wanavyokosa shauku ya kukubali viwanda vichafu, mito yenye majitaka toka viwandani na mitaa iliyojaa moshi. Pia, kwa bahati, biashara na ukuaji hutuletea teknolojia za uzalishaji za gharama nafuu, ambazo ni rafiki kwa mazingira. Biashara huwezesha nchi zinazoendelea kupiga hatua kwa haraka sana kupitia mzunguko huu wa asili, kwa hiyo, hutengeneza dunia tajiri zaidi na safi zaidi (Dinda 2004). Hatimaye baada ya muda, biashara na ukuaji huboresha mazingira.

Suala jingine la ulinzi wa mazingira ni kwamba kuenea kwa biashara duniani humaanisha kwamba bidhaa husafirishwa umbali mrefu sana, hivyo kuongeza kiasi cha hewa ya ukaa kinachoachiliwa angani kutokana na moshi wa vyombo vya usafiri. Na uzalishaji unapokuwa wa gharama nafuu, biashara

hutusukuma kununua bidhaa nyingi zaidi, na kuendelea kuongeza tatizo (Frankel na Romer 2005).

Hata hivyo, gharama za ulinzi wa mazingira zitokanazo za usafirishaji zipo chini kuliko inavyodhaniwa. Matumizi ya makontena na kompyuta katika utaratibu wa ugavi na usafirishaji huwezesha bidhaa kusafirishwa kwa wingi na kwa ufanisi wa kushangaza. Ukweli ni kwamba, sasa hivi ‘umbali wa kukifikia chakula’ ni umbali kati ya duka na nyumba ya mteja. Kwa nchi za ukanda wa baridi kali sana, mbadala wa ‘nunua bidhaa za nyumbani’ wa kupanda mazao na kufuga mifugo ndani ya nchi utahitaji nishati zaidi kuliko kuagiza mazao hayo kutoka nchi za ukanda wa joto.

Ni makosa, kwa maana hiyo, kuishutumu biashara kwa ujumla wake kama kitu kinachosababisha uharibifu wa mazingira. Na makubaliano ndani ya Shirika la Biashara Duniani yanajumuisha mashaka kuhusiana na ulinzi wa mazingira. Kazi halisi ni kuratibu biashara kwa namna ambayo tutakuwa tunalinda mazingira wakati huohuo ikisukuma mbele maendeleo ya mwanadamu, hasa kwa watu maskini zaidi.

Ukabaila wa kitamaduni

Ukosoaji wa mwisho wa biashara ya dunia ni kwamba inaondoa tamaduni za ndani ya nchi na kuleta mitindo ya maisha ya Kimagharibi ya kufanya manunuzi makubwa ya bidhaa. Hivyo, vyombo vya habari vya dunia vimetawaliwa na televisheni, sinema, mitandao ya kijamii na michezo ya kompyuta ya nchi za Magharibi. Badala ya watu kula vyakula vyao vya asili, *hamburgers*, kuku wa kukaanga, piza na kahawa sasa ndiyo vyakula vinavyopatikana duniani kote katika mikahawa ya McDonald, KFC, Starbucks – au mifano iliyoigwa ya migahawa kama hiyo ndani ya nchi. Maduka ya Kimagharibi huuza bidhaa zenye chapa za Kimagharibi katika majiji yote kuanzia Kuala Lumpur hadi Lima.

Hata hivyo mwingiliano wa kitamaduni siyo kitu kipya. Warumi wa kale wanasoma maandishi yaliyotafsiriwa ya wanafalsafa wa Kigiriki na waliagiza viungo vya chakula na matunda kutoka nchi za mbali. Misafara ya kibiashara iliyounganisha nchi za Mashariki na Magharibi ilileta karatasi, uchapishaji na baruti hadi Ulaya, na kupeleka dini mpya hadi China. Ujio wa utamaduni wa India huko Java na Borneo ulikidhi hitaji lao la marashi. Nambari za Kiarabu na elimu ya nyota vilienea duniani kote.

Na mwingiliano wa kitamaduni ni mchakato wa njia mbili. Pande zote mbili huchagua na kukubali kile wanachokipenda zaidi kutoka kwa mwingine. Watu katika nchi zinazofanya biashara na Marekani wanakula *hamburger* (chakula kinachowapatia lishe zaidi kwa kila dola moja kuliko chaguzi nyingi mbadala) na wanakunywa Coca-Cola (ambacho ni kinywaji salama kunywa kila mahali, tofauti na chaguzi nyingine nyingi za nyumbani). Wakati huo huo, raia wa Marekani wanapata tiba ya vitobo kutoka China, sanaa za kujilinda kutoka Japani, programu za televisheni kutoka Australia, usanifu wa majengo kutoka Skandinavia na mapishi ya kigeni kutoka duniani kote.

Kwa kutupatia mawazo mapya, biashara huchochea hali ya utamaduni kuwa anuwai pamoja na watu kuwa wavumbuzi. Jambo hili kwa sehemu fulani linatoa ufafanuzi wa ongezeko la maslahi ya kimataifa katika sanaa (maonesho ya jukwaani, muziki, usanifu wa majengo), ufundi wa nyumbani, mitindo, usanifu wa mitindo, vyombo vya habari (vitabu, majarida, matangazo ya redio na televisheni, filamu), urithi (utalii, makumbusho, majumba ya sanaa, maktaba), matamasha, michezo na mengine mengi. Biashara huwapa watu njia tofauti za maisha ambazo kwa hiyari yao huzijumuisha wao wenyewe ndani ya tamaduni zao – endapo wanaona ni kitu chenye manufaa kwao. Huku kuenea kwa tamaduni katika mtindo wa kutoa na kupokea kunaweza hata kuchochea hisia ya umoja duniani, kupunguza hisia kali za utaifa, kuongeza hali ya kuaminiana na kukuza uelewa, kuvumiliana na amani (Wright 2018).

SEHEMU YA NNE

ULINDAJI

8 ULINDAJI: SIASA, NYENZO, MATATIZO

Siasa za ulindaji

Kutokana na mashaka yanayofahamika sana kuhusiana na yale yanayoweza kuwa matokeo hasi ya biashara na utandawazi, nchi hukabiliana na mashinikizo makali ya kuzuia uagizaji wa bidhaa za aina fulani kutoka nchi za nje. Kwa mkazo zaidi, nchi hizo hukabiliana na ushawishi wa kijasiri kutoka sekta zenye hofu ya ushindani dhidi ya bidhaa za bei rahisi kutoka nchi za nje. Wakati jambo hili linaweza kumaanisha bei za juu kwa wanunuzi, mashaka ya jambo hili hayapo wazi, na wanunuzi hupoteza hamasa. Wakati huo huo, wafanyabiashara kutoka nchi za kigeni hawana kura za kuweza kutumia kama kitisho kwa wanasiasa wa ndani ya nchi. Na mara tu udhibiti unapoanzishwa, huwa vigumu sana kuuondoa – na hivyo kuasisi gurudumu la ulindaji.

Pia kuna dhamira nyingine nyingi tofauti zilizojificha nyuma ya ulindaji. Nchi zinaweza kuwa na shauku ya kuendelea na mitindo yao ya maisha na sekta zao za asili kama vile kilimo. Zinaweza kutokuwa na hamu ya kuona wawekezaji wa kigeni wakichukua umiliki wa viwanda vyao. Zinaweza kuwa na shauku ya kulinda viwanda vipya visivyokuwa bado na uwezo mkubwa wa kushindana duniani. Zinaweza kuwa na tumaini la kuinua mapato kwa kuitoa kodi biashara. Au zinaweza hata kuwa na tumaini la kunyamazisha ukosoaji – kama ilivyofanya China kupitia ushuru wa asilimia 200 iliyoweka kwenye bidhaa za mvinyo kutoka Australia baada ya nchi hiyo kutoa wito wa kufanyika uchunguzi juu ya chanzo cha Uviko-19.

Kwa kawaida ulindaji ni matokeo ya siasa za ndani. Kwa mfano, kilimo ni sekta inayojitokeza sana katika ulindaji, ambayo nchi nyingi huichukulia kama uti wa mgongo wa uchumi wao wa ndani. Kwa hiyo, wanasiasa hunufaika kisiasa kupitia ulindaji wa kilimo – licha ya gharama halisi lakini zisizojitokeza sana ambazo ulindaji unawabebesha wanunuzi. (Mbaya zaidi, kila nchi bado inafuata sera tofauti za ulindaji wa kilimo chao. Kama ilivyo kwa

sera hizi kuwa anuwai, zinaweza pia kuwa ngumu sana kadri zinaavyohangaika kushughulika na aina nyingi tofauti za mashamba, wamiliki na mbinu za uzalishaji. Kilimo, hata hivyo, mara nyingi ni muhimu katika biashara ya kimataifa pamoja na ile ya ndani: kwa mfano, takribani asilimia 25 ya mazao ya mashamba nchini Marekani husafirishwa nje. Hivyo, sera za kimataifa za biashara ya bidhaa za kilimo huwa ngumu zaidi kwa kuwa nchi tofauti hufanya jaribio la kuona sera hizo zikioana na sera zao anuwai za ndani. Jambo hili huishia kufanya kilimo kuwa moja kati ya mada ngumu sana katika majadiliano ya kibiashara ndani ya Shirika la Biashara Duniani.)

Nyenzo za ulindaji

Ushuru. Kuna njia nyingi tofauti ambazo nchi inaweza kutumia katika kufanikisha malengo ya ulindaji. Njia za wazi sana ni kodi au ushuru wa forodha – kodi zinazotowazwa kwenye bidhaa zinazoagizwa kutoka nje, zilizosanifiwa kwa lengo la kufanya bidhaa za nje zisiwe kimbilio la wanunuzi, au kuinua mapato, au yote mawili. Ushuru unaweza kuwa asilimia ya thamani ya bidhaa zinazoagizwa au kiasi maalumu cha fedha kilichopangwa kwa kila kipimo, au mchanganyiko wa yote mawili.

Ushuru umepunguzwa kwa kiasi kikubwa kupitia hatua za kimataifa tokea Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia na kwa sasa ni njia isiyopendelewa sana. Hata hivyo, zipo njia nyingine zisizokuwa za wazi sana ambazo nchi hutumia kupinga bidhaa kutoka nchi za nje – njia zinazojulikana kama vikwazo visivyo vya kikodi.

Vikwazo vya moja kwa moja visivyo vya kikodi. Kiasi kinachoruhusiwa cha bidhaa toka nje au leseni za kuingiza bidhaa toka nje huweka ukomo kwenye kiasi au thamani ya bidhaa zinazoweza kuagizwa toka nje na kuingizwa ndani ya nchi. Vikwazo hivi vinaweza kuweka kizuizi kamili juu ya kiasi cha bidhaa kinachoweza kuagizwa kutoka nje: China, kwa mfano, huweka ukomo wa tani za mchele inazokubali kuagizwa kutoka Kambodia. Au nchi zinaweza kuruhusu uingizaji wa kiasi fulani cha bidhaa kutoka nchi za nje kwa ushuru wa chini au bila ushuru

kabisa lakini zikaweka ushuru mkubwa zaidi kwenye kiasi cha ziada cha bidhaa hiyo. Kiasi kinachoruhusiwa cha bidhaa toka nje humaanisha kwamba wazalishaji wa ndani hukabiliana na ushindani katika baadhi tu ya bidhaa, lakini siyo katika kila kitu kutoka nchi za nje.

Hata hivyo, mifumo ya kiasi maalumu kinachoruhusiwa cha bidhaa toka nje inaweza kuwa migumu sana, hali inayofanya mifumo hiyo kutokuwa wazi sana kama ilivyo wazi katika ushuru, na hivyo kupelekea uwezekano wa kuchochea rushwa. Pia, mifumo hiyo nayo hupandisha bei kwa wanunuzi. Na inaweza kuzuia wazalishaji kupata malighafi wanazohitaji kwa ajili ya biashara zao: kupitia ushuru, malighafi kutoka nchi za nje hupatikana tu kwa bei ghali zaidi, lakini kupitia kiasi kinachoruhusiwa cha bidhaa toka nje, huenda malighafi hizo zisipatikane kabisa. Jambo hili linaweza kushusha pato la biashara iliyojizatiti na kuzuia biashara mpya kuanzishwa (Krueger 2020: sura ya 5).

Uchaguzi mwingine ni kujiwekea vizuizi vya hiyari kwenye bidhaa zinazouzwa nchi za nje. Hivi ni viwango vya hiyari vya ukomo wa kiasi cha bidhaa ambazo nchi moja husafirisha hadi katika nchi nyingine, kwa kawaida vikipendekezwa na nchi inayoagiza bidhaa na kukubaliwa na wafanyabiashara wanaouza bidhaa nje wenye hofu ya vizuizi vikali zaidi vinavyoweza bado kuwekwa. Mfano ni pale Japan ilipokubali kupunguza idadi ya magari yake inayosafirisha kwenda Marekani katika miaka ya 1980. Lakini mwaka 1994 nchi wanachama wa Shirika la Biashara Duniani zilipiga kura ya kuachana na vizuizi kama hivyo.

Vikwazo visivyo vya kikodi visivyokuwa vya moja kwa moja. Nchi inaweza pia kuwakwamisha wafanyabiashara wanaoagiza bidhaa toka nje kupitia vikwazo vya urasimu, kama vile kujaza fomu nyingi za ushuru na ucheleweshaji wa makusudi (Mwakilishi wa Biashara Marekani 2019).

Kinachofuata, nchi inaweza kuweka masharti mengi ya viwango vya bidhaa zinazoingizwa nchini, nyakati fulani viwango hivyo vikihitaji mlolongo wa idhini kutoka kwa wakala mbalimbali tofauti wa serikali (Fisher 2021). Kisingizio kinaweza kuwa ni kuzuia uingizaji wa bidhaa za nje zilizotengenezwa katika mazingira yasiyozingatia ustawi wa wanadamu au wanyama, au kuhakikisha usalama na ubora wa bidhaa zinazoagizwa kutoka nje. Na kunaweza kuwa na mashaka halali kuhusiana na miliki bunifu, kwa mfano: pengine washindani kutoka nchi za kigeni wanapunguza uwezo wa wazalishaji wa ndani kwa kutolipa mirabaha kwenye ugunduzi unaolindwa kisheria ili usiigwe na watu wengine wanaoutumia kwa uzalishaji wa bidhaa za viwandani, au kwa kuagiza teknolojia toka nje na kisha kuziigiza. Viwango vya ubora ndiyo aina iliyo zoeleka sana ya vikwazo vya biashara, na hakuna ubishi kwamba ndiyo inayopewa umuhimu mkubwa zaidi leo hii kuliko ushuru au kiasi kinachoruhusiwa cha bidhaa toka nje. Lakini ni rahisi ‘kucheza’ na matakwa ya viwango vya ubora wa bidhaa kutoka nchi za nje kwa sababu tu ya ulindaji.

Hata ingawa haipo wazi sana, serikali zinaweza kutoa ruzuku kwa viwanda vyao au kuvipatia mikopo ya riba nafuu, kodi za chini za pango au misamaha maalumu ya kodi, na kufanya bidhaa za viwanda vyao kupatikana kwa bei nafuu na kuvutia zaidi kuliko zile zinazoagizwa kutoka nje. Au nchi zinaweza kuchagua wagavi wa ndani pekee pale zinaponunua vitu kwa ajili ya watumishi wa serikali au matumizi ya umma (mf. programu za kompyuta, huduma za ukarabati, vifaa vya zima moto, vifaa vya ujenzi na dawa). Katika baadhi ya mifano (kama vile vifaa vya ulinzi na mawasiliano) kunaweza kuwa na mashaka ya kweli ya kiusalama juu ya kununua vifaa hivyo kutoka nchi za nje; lakini mashaka haya yanaongezwa kirahisi hadi kwenye sekta zisizokuwa za kimkakati, licha ya kanuni za Shirika la Biashara Duniani kupinga jambo hilo.

Makampuni gani yanahitaji kulindwa?

Nchi haziwezi kujilinda dhidi ya bidhaa zote kutoka nchi za nje – kufanya hivyo hupelekea uhaba mkubwa wa bidhaa na kupanda kwa bei. Badala yake, nchi hujikita katika kulinda kile kinachojulikana kama sekta zinazokabiliwa na kitisho fulani kutokana na ushindani, au viwanda ambavyo nchi hizo huviona kuwa vya msingi – kama vile ‘makampuni muhimu kwa taifa’ yaliyopo au viwanda vipya ‘vichanga’ ambavyo nchi hizo zina tumaini la kuvijenga katika siku za baadaye.

Hata hivyo, kuamua ni viwanda gani vipo katika mazingira ya kukabiliwa na kitisho siyo jambo rahisi. Biashara zinaweza kujikuta katika mapambano au ajira zinaweza kutishiwa kwa sababu nyingi tofauti kuliko ushindani kutoka nchi za kigeni. Nchi zinaweza kubaki tu zikijikokota nyuma kwa sababu zitokanazo na uwekezaji au uwezo zalishi. Kodi nyingi na taratibu lukuki za udhibiti vinaweza kupelekea bidhaa za nchi hizo kuwa ghali sana. Pengine soko limefurika bidhaa, au hifadhi ya madini ardhini inaishia, au teknolojia imepiga hatua kiasi cha watu kutoona tena thamani ya bidhaa zao. Licha ya sababu zozote zile za kweli, kwa kawaida ushindani kutoka nchi za kigeni huwa ni ‘mbuzi wa kafara’ tu. Matokeo ya kusikitisha ni kwamba ulindaji una kawaida ya kujikita kwenye viwanda vinavyoporomoka kuliko vile vinavyokua, kitu kinachofanya ulindaji kuwa sera ya gharama kubwa, isiyofaa na isiyo na ufanisi wowote.

Na wala serikali siyo chombo mahiri katika kutambua makampuni na teknolojia zinazoongoza. Kwa mfano, Wizara ya Biashara ya Kimataifa na Viwanda ya Japan inayochukuliwa kwa kiasi kikubwa kama mfano uliofanikiwa wa mkakati kama huo wa viwanda – pengine ilifanya jitihada kubwa zaidi katika kuwalinda washindwa kuliko kuwasaidia washindi; wakati Korea Kusini ilianza kustawi kwa haraka mara tu baada ya kuondoa hatua zake za ulindaji (Krueger 2020). Na kitendo cha kuunga mkono ‘makampuni muhimu kwa taifa’ kinaweza tu kufanya makampuni

hayo kuingia na uvivu na hatimaye kuwa na uwezo mdogo wa kushindana.

Serikali siyo chombo mahiri katika kuchagua washindi, lakini washindwa ni wadau mahiri katika kuchagua serikali.

— Matt Ridley (2020)

Matatizo yasiyotarajiwa

Kwa bahati mbaya, wakati vikwazo vya kibiashara vnaweza kulinda ajira katika baadhi ya viwanda, vinazibebesha gharama viwanda vingine, kama vile vinavyotegemea malighafi na vipuri kutoka nje kwa ajili ya michakato yao ya uzalishaji.

Zaidi ya hapo, gharama zinazosababishwa na vikwazo vya kibiashara hufidiwa na wanunuzi wa ndani, kupitia bei za juu wanazokutana nazo pale wanaponunua bidhaa kutoka nje na kupitia upungufu wa chaguzi na ushindani. Kwa mfano, asilimia 98 ya viatu vinavyouzwa nchini Marekani ni vile vinavyoagizwa kutoka nje. Endapo ushuru ungeondoa viatu kutoka nchi za nje, watu wangetembea pekupeku kwa sababu wazalishaji wa ndani wasingekuwa na uwezo wa kufidia pengo kabla ya Wamarekani wote kuvaa viatu.

Ulindaji huja na matatizo mengine, kama ilivyotokea Marekani kupitia ‘Ushuru wa Trump’ wa mwaka 2018 wa asilimia 25 kwenye bidhaa za chuma kutoka nje, uliosanifiwa kwa lengo la kuokoa ajira katika viwanda vya chuma zilizopotea kwenye majimbo ya kati – kaskazini. Kusema ukweli, ule ukosefu wa ajira ulitokana na uzalishaji mkubwa kupita kiasi wa chuma duniani, ambapo uzalishaji mkubwa zaidi nchini Marekani ungepelekea tu hali kuwa mbaya zaidi. Utekelezaji wa vizuizi ulihitaji urasimu mkubwa na kupelekea rufaa na kesi za mahakamani zilizogharimu fedha nyingi. Bidhaa za kitaalamu za chuma zisizoweza kuzalishwa nchini Marekani zilikwama katika mtego wa ushuru, jambo lililohitaji kubuniwa kwa misamaha ya kodi

ambayo ni migumu kuielezea. Kadri bei za chuma kutoka Marekani zilivyopanda juu zaidi ya bei katika soko la dunia, ndivyo bei za magari na bidhaa za ndani zinazozalishwa kwa chuma zilivyopanda na kufanya bidhaa kutoka nchi za nje kuvutia zaidi. Kwa ujumla wake, ukosefu wa ajira za viwandani huenda ulivuka idadi yoyote ya ajira iliyopatikana katika utengenezaji wa chuma, na athari yake ilionekana katika mambo mawili, yaani ujira na jumla ya pato la taifa (York 2020).

Ulindaji unayabebesha gharama mataifa mengine pia. Kwa mfano, vikwazo vikali kwenye bidhaa za kilimo kutoka nchi za nje, kama vile vilivyowekwa na Umoja wa Ulaya, vinaweza kusababisha madhara makubwa kwa nchi zinazoendelea ambazo hutegemea kusafirisha nje zao moja tu kama vile sukari au kahawa. Kitendo cha Umoja wa Ulaya kupiga marufuku uagizaji wa kamba kutoka Benin, kilipelekea kuanguka kwa sekta ya uvuvi wa kamba nchini Benin, pamoja na wafanyabiashara wanaouza bidhaa nje, wachuuzi wa samaki na wavuvi wenyewe, wengi miongoni mwao wakiwa pia wamewekeza fedha nyingi katika sekta hiyo kiasi cha kushindwa kuhamia katika sekta mbadala. Madhara yaliendelea kwa muda mrefu hata baada ya marufuku hiyo hatimaye kuondolewa (Houssa na Verpooten 2013).

Wachumi wanakubali kwa kiasi kikubwa kwamba sera bora kabisa inayopaswa kuwepo ni mataifa yote kulegeza masharti yote ya ulindaji, kama ilivyojaribiwa katika Duru ya Uruguay ya Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara miaka ya 1986–93, japo kwa kiasi kidogo cha mafanikio: utashi wa nchi wa kisiasa na kitamaduni katika kilimo (hata pale ambapo ni sekta ndogo kiasi) ni imara sana.

Gharama ya ulindaji

Kufuatia uwepo wa mamilioni ya bidhaa tofauti katika biashara, serikali inayozingatia ulindaji hukabiliana na kazi ngumu ya kuamua vikwazo gani vya kuiweka kila bidhaa, na kufanya hivyo kwa haki ni kazi isiyowezekana. Jambo hili hupelekea

mivutano na kesi za mahakamani na linaweza kuchochea rushwa miongoni mwa watumishi wa umma pale wafanyabiashara wanapajaribu kuchepusha bidhaa zao fulani nje ya udhibiti.

Vikwazo vya kibiashara pia hufanya magendo kuwa biashara yenye faida. Bidhaa zinaweza kuingia kwa siri, au kusafirishwa toka nchi moja hadi nchi isiyohusika na vikwazo na kisha kuagizwa kutoka katika nchi hiyo. Bidhaa zinaweza kuwekewa alama zinazoonisha kuwa ni bidhaa zisizohusika na ushuru au ukomo mkali wa kiasi kinachoruhusiwa kuingizwa nchini, au kuandikiwa kiasi kidogo cha bei ili kukwepa ushuru unaotozwa kulingana thamani ya bidhaa. Kwa mara nyingine tena, maofisa wa ushuru wanaweza kuhongwa ili wasizingatie taratibu hizi na kuruhusu bidhaa kuingia bila kulipiwa.

Kuanzisha na kufanya ulinzi wa kufuatilia vikwazo vya kibiashara, na kupambana na magendo na rushwa, ni shughuli inayohitaji urasimu mkubwa. Marekani, kwa mfano, imeajiri maofisa 65,000 wa Ushuru na Ulinzi wa Mipakani. Umoja wa Ulaya una maofisa wa ushuru 114,000 wanaofanya kazi katika viwanja vya ndege, vivuko vya mipakani, bandarini na maofisini. Duniani, kunaweza kuwa na maofisa wa ushuru ambao idadi yao inaweza kuwa kati ya watu laki tano hadi milioni moja. Siyo kwamba wote watahusika katika kazi ya kufanya ulinzi wa kufuatilia vikwazo vya ushuru – baadhi yao wanaweza kujaribu kuzuia uingiaji wa dawa za kulevya na magaidi – lakini mara nyingi huenda wote wakaishia kwenye vizuizi vya ushuru. Hii ni gharama kubwa kwa uchumi wa dunia.

9 HOJA ZA KUTETEA ULINDAJI

Hoja ya viwanda vichanga

Kama ilivyotajwa, moja kati ya visingizio vilivyozoeleka sana vya kuweka vikwazo vya kibiashara ni kuziwezesha nchi kujenga viwanda vipya na kuviendeleza hadi kiwango cha nchi kunufaika kutokana na uzalishaji wa kiwango kikubwa na kushindana dhidi ya wazalishaji waliojizatiti kutoka nchi za nje. Kuna kipindi nchi zinazoendelea ziliona wazo hili kuwa la maana sana katika sera yao ya ‘kupunguza bidhaa toka nje kwa kuongeza uzalishaji wa ndani’, inayofafanuliwa katika sura ya 7; na wazo hili linaweza bado kuwa muhimu katika baadhi ya nchi hasa zile zinazotegemea zao moja au aina moja tu ya madini, ambayo bei yake inaweza kuporomoka.

Historia inaashiria kwamba ulindaji unaweza kwa kweli kuvinufaisha viwanda vichanga katika nchi zinazochipua kiuchumi. Hata nchi ya Marekani ilionekana kunufaika katika miaka yake ya mwanzo ilipofanya uhibititi wa bidhaa kutoka nje ili kujenga uwezo wake wa kufanya uzalishaji wa bidhaa za viwandani. Leo hii pia, tunaweza kuona mifano ya nchi zinazolinda wazalishaji wake wadogo dhidi ya makampuni ya kimataifa, jambo linaloweza kuwa gumu sana kwa nchi moja moja kusimamia (angalia sura ya 12) na hivyo yanaweza kupata faida kubwa sana kutokana na nguvu yao katika soko; nguvu ambayo makampuni makubwa yanaweza kuitumia katika kuwaminyana na kuwatupa nje wale wenye uwezekano wa kuwa washindani.

Hata hivyo kuna matatizo katika hoja hii ya viwanda vichanga. Kwa mfano, ni viwanda gani ‘vichanga’ ambavyo nchi haina budi kuvijenga? Uchaguzi unaweza kufanywa kwa malengo ya kisiasa zaidi kuliko matarajio yoyote halisi ya mafanikio ya kiuchumi. Pia, kwa sababu viwanda hivyo vinalindwa, vinaweza kukosa ufanisi na hivyo kuchukua muda mrefu sana kukomaa. Na wala haipo wazi ni lini vitakuwa vimekomaa vya kutosha kiasi cha

kupelekea udhibiti kuondolewa; na pia viwanda hivi huenda vitaendeleza kampeni ya kuendeleza ulindaji huo. ‘Vile vinavyojulikana kama viwanda vichanga kamwe havikui,’ aliandika mchumi Milton Friedman (1997). ‘Mara tu ushuru ukishawekwa, huwa nadra kuondolewa.’ Na bila shaka, kunabakia kuwa na gharama kwa wanunuzi wanaonyimwa bidhaa za bei nafuu kutoka nchi za nje.

Ushuru ni kodi ambazo nchi inawatwisha raia wake kwa kununua bidhaa wanazozipenda kutoka nchi za kigeni; kimsingi, ushuru unapandisha juu bei za bidhaa zinazoagizwa kutoka nje kwa ajili ya kuwatia moyo watu kununua bidhaa za ndani badala yake.

— Fred Hochberg (2020)

Endapo lengo ni kujenga viwanda vipya, kunaweza kukawa na nyenzo bora zaidi: misamaha ya kodi, msaada wa fedha za mafunzo au ruzuku vinaweza kuwa na ufanisi mkubwa zaidi na kupelekea uwezekano mdogo zaidi wa kuibua hatua za kulipiza kisasi. Katika muktadha wa kushughulika na makampuni yenye nguvu kubwa za soko duniani, wachumi kwa ujumla wao wanakubaliana kwamba makubaliano ya kimataifa katika sera ya ushindani ni suluhisho bora zaidi kuliko kuruhusu nchi moja moja kuibua mlolongo wa vikwazo vya kibiashara.

Hoja ya kupinga nchi kuuza ugenini na kwa bei nafuu vitu visivyotakiwa katika soko lake la nyumbani

Hoja nyingine ya kutetea ulindaji ni kwamba nchi za kigeni zinaweza ‘kumwaga’ bidhaa katika ardhi ya nchi nyingine – na kuuza bidhaa hizo kwa bei ya chini kuliko hata zinavyouzwa katika nchi zilipotoka – katika nyendo za kinyang’au zilizosanifiwa kwa lengo la kuwadhoofisha wazalishaji wa nchi nyingine au hata kuwatupa nje ya biashara na kisha kuteka soko kwa manufaa yao wenyewe.

Kampuni kubwa ya kimataifa linaweza kutengeneza faida kubwa sana kutokana na nguvu yake katika soko; nguvu ambayo kampuni inaweza kuitumia katika jitihada za kuwaminya na kuwatupa washindani wadogo nje ya biashara. Lakini ili kuwazamisha wazalishaji wengine wote duniani, kampuni ya namna hiyo a itahitaji fedha nyingi sana; na kama kuna uwezekano hata mdogo wa kufanikiwa, ni vigumu sana kuona sababu ya kampuni fulani kujaribu kufanya hivyo. Unyang'au wa makampuni makubwa ya kimataifa kuuza kwa bei nafuu vitu visivyotakiwa katika soko lao la nyumbani kwa nchi nyingine unaweza kuwa mdogo sana kuliko inavyodhaniwa.

Tatizo halisi, hata hivyo, ni pale serikali zinapotoa ruzuku kwa viwanda vyao au kudhoofisha sarafu za nchi zao kwa ajili ya kuuza au kufanya uzalishaji wa bidhaa kuwa wa gharama ya chini dhidi ya mataifa mengine. Serikali zinaweza hata kutumia unyonyaji au nguvu-kazi ya utumwa kuzalisha bidhaa kwa ajili ya kuuza nchi za nje kwa gharama ya chini sana. China, kwa mfano, imelalamikiwa na nchi ya Marekani, Umoja wa Ulaya na nchi nyingine kwa mambo hayo yote matatu. Katika hali kama hii, sheria ya kimataifa inaruhusu nchi inayoagiza bidhaa kupandisha viwango vya ushuru wa baadhi ya bidhaa zilizozalishwa huko nje kwa ruzuku na lengo la kuzimwaga ndani ya nchi kwa bei nafuu, hivyo kuzinyima manufaa yoyote bidhaa hizo.

Hata hivyo, mara nyingi siyo rahisi kuzitambua ruzuku za serikali, na mataifa yanayoagiza bidhaa toka nje yanaweza kabisa kufanya makadirio ya juu ya kodi, kwa sababu za ulindaji, na kufanya viwango vya ushuru unaowekwa kwenye baadhi ya bidhaa kuwa juu zaidi kuliko inavyopaswa. Pia kuna sababu nyingi, tofauti na ruzuku, zinazopelekea bei za bidhaa zinazoagizwa kutoka nje kuweza kuwa hata chini ya gharama ya uzalishaji. Kuna uwezekano kwa wafanyabiashara wanaouza bidhaa nje kuzalisha bidhaa lakini wakashindwa kuziua, au wanaweza kuzalisha shehena kubwa ya ziada kuliko uwezo wao wa kuhifadhi, hivyo kuuza ziada kwa ghrarama ya chini au bei yoyote ile wanayoweza kupata. Uingizaji wa bidhaa za bei rahisi

namna hiyo unaotokea mara moja tu au kwa kipindi cha muda mfupi na unaweza usiwe na madhara kwa wazalishaji wa ndani, japo unaleta manufaa ya muda mfupi kwa wanunuzi (Anderton 2015). Kwa hiyo, hatua za kupinga nchi kuuza ugenini na kwa bei nafuu vitu visivyotakiwa katika soko lake la nyumbani zinaweza kuwa na madhara zaidi kuliko manufaa, na hivyo kuchochea ulindaji, ambao nao pia huchochea hatua zaidi za kulipiza kisasi (Ikeson 2017).

Viwango vya ubora wa nguvu-kazi

Watu katika nchi tajiri zaidi nao pia hulalamika kwamba sababu pekee inayopelekea bidhaa kutoka nchi maskini zaidi kupatikana kwa bei ya chini ni nchi hizo kuwa viwango vya chini vya ubora wa ajira – kama vile malipo ya chini, masaa mengi zaidi ya kufanya kazi, mazingira yasiyo salama ya kufanyia kazi na matumizi ya ajira za watoto. Nchi hizo zinaweza kuwa na kodi za chini kwenye vipato, kwa makampuni na mtaji pia.

Hata hivyo, kwa kuwa mtaji ni haba katika nchi maskini zaidi, uwezo zalishi wa wafanyakazi katika nchi hizo upo chini, kitu kinachowafanya kuwa wawe radhi kufanya kazi masaa mengi zaidi, kwa ujira mdogo na katika mazingira machafu na hatari zaidi kuliko wale waliopo katika nchi tajiri, kwa sababu hawana namna nyingine. Kuongeza udhibiti katika uagizaji wa bidhaa toka nje dhidi ya kile wanachozalisha huwazuia tu kujiingizia kipato, kupata mtaji na kuboresha maisha yao.

Viwango vya ubora wa bidhaa na usalama dhidi ya dutu hatarishi za kibailoia

Suala jingine lililozoeleka sana ni kuzuia uingizaji wa bidhaa zenye uwezekano wa kutokuwa salama (mf. bidhaa zinazotumia umeme, dawa, takataka zilizoundwa upya kuwa bidhaa au mazao yaliyozalishwa kijenetiki) au bidhaa zinazozalishwa kwa njia zisizofuata maadili (mf. bidhaa za nyama au bidhaa za viwandani zilizotengenezwa na wafungwa). Na mara nyingi nchi huweka viwango vingine vya ubora unaolekeza namna ambavyo bidhaa

zinapaswa kuzalishwa na kuchakatwa, kama vile viwango vya utunzaji wa mazingira.

Ni ulindaji mtupu pale nchi inapoweka masharti magumu zaidi ya viwango vya ubora kwa wafanyabiashara wanaoagiza bidhaa toka nje kuliko masharti inayoweka kwa wazalishaji wake wa ndani. Lakini, hoja gani hasa za usalama na kimaadili ambazo ni halali na siyo kisingizio tu cha ulindaji wa kificho? Kwa mfano, je, mashaka kuhusiana na Marekani kutumia homoni kwa ajili ya kunenepesha ng'ombe, au mchakato wake wa kuosha nyama za kuku kwa maji ya klorini, au usafirishaji wake wa nafaka zilizobadilishwa kijenetiki kwenda nchi za nje ni mashaka halali kwa ulinzi wa afya au kisingizio tu cha kuzuia uingizaji wa bidhaa za kilimo kutoka Marekani? Na je, Marekani ina uhalali wa kukataa bidhaa za nyama kutoka kwenye nchi zenye viwango vya chini sana vya ustawi wa wanyama, au bidhaa za viwandani kutoka kwenye nchi zenye rekodi mbaya za haki za binadamu?

Kwa kuwa ni rahisi sana kutumia viwango vya ubora wa bidhaa kutoka nje kwa lengo la kuwalinda wazalishaji wa ndani tofauti na lengo lake lililotajwa, vimekuwa moja kati ya vyanzo vikubwa vya mivutano ya kibiashara ndani ya Shirika la Biashara Duniani. Wakati ambapo kwa kweli kuna mashaka halali kuhusiana na afya au usalama, sera nyingine (kama vile kutafuta makubaliano ya kimataifa kwenye viwango vya usalama wa bidhaa) zinaweza kuwa njia bora zaidi za kushughulika na mashaka hayo (Anderton 2015).

Mashaka ya kiusalama

Kama ambavyo tayari imetajwa, nchi zinaweza kutoa hoja kwamba baadhi ya sekta (kama vile ulinzi, TEHAMA au mawasiliano) ni muhimu sana kimkakati kuweza kuachiliwa wazi kwa wageni kutoka nchi za nje. Nchi zinaweza kupiga marufuku uuzaji wa hizi teknolojia kwa nchi za nje na kulinda sekta zao wenyewe 'za kimkakati' dhidi ya ushindani.

Pasipo shaka, haya ni mashaka halisi na halali ya kiusalama. Lakini bado yanahitaji uchunguzi makini wa kina ili yasigeuke na kutumika kwa sababu za ulindaji na hivyo kusababisha madhara ya kiuchumi. Kwa mfano, Sheria ya Jones ya mwaka 1920 nchini Marekani ilitoa sharti kwa bidhaa baina ya bandari za Marekani kusafirishwa kwa meli zilizojengwa, kumilikiwa na kuendeshwa na Warekani. Lengo lililotajwa lilikuwa ni kuhakikisha kwamba nchi ya Marekani inakuwa na meli za uchuuzi ambazo zingeweza kutumika kwa malengo mengine tofauti katika wakati wa vita. Kusema ukweli, sheria hii ilipandisha bei za usafirishaji wa mizigo kwa kutupa nje ushindani na kulazimisha bidhaa zilizowasili zikiwa ndani ya meli za nchi za nje kupakuliwa na kupakiwa upya katika meli za Marekani. Jambo hili liliathiri vibaya sana maeneo ya mbali, kama vile Hawaii na Puerto Rico. Wakati huo huo, iligharimu fedha nyingi zaidi kujenga meli kwa sababu ya kanuni zilizoweka sharti la uhusika wa Marekani, hali iliyopelekea makampuni ya meli kuzitumia meli zao kwa muda mrefu sana, hadi zilipochakaa na kutofaa tena kwa matumizi ya kijeshi. Ukiachilia mbali kulinda sekta ya usafiri wa meli nchini Marekani, kwa kiasi kikubwa Sheria ya Jones iliharibu sekta hiyo (Krueger 2020: sura ya 13).

Vikwazo vya kiuchumi

Vikwazo vya kibiashara vinaweza kutumika kama silaha ya kisiasa – kudhoofisha uchumi wa mataifa yenye kuonesha dalili za uhasama, au kuchochea mabadiliko katika mienendo ya nchi hizo. Vita vya kibiashara vinaweza hata kutumika kama jaribio la kupimana uwezo baina ya nchi zinazohasimiana – lenye madhara yasiyolingana na yale ya mgogoro wa moja kwa moja wa kijeshi, lakini bado ni madhara. Hoja hii huwashawishi watu wengi kuamini kwamba nchi hazina budi kuwa na lengo la kujitosheleza katika bidhaa muhimu sana, kama vile chakula, kwa ajili ya kujilinda wao wenyewe dhidi ya uwezekano wa kuvurugwa kwa upatikanaji wa mahitaji yao kupitia mgogoro – siyo tu migogoro baina ya nchi yao na nchi nyingine, bali migogoro baina ya mataifa mengine ambayo huchachafya biashara ya kimataifa

katika ukanda wao. Udhhibiti wa bidhaa kutoka nje unahitajika, hoja inaendelea, ili kuhakikisha kwamba viwanda vya ndani vinaweza kuhimili taifa inapotokea hali kama hiyo.

Mfano mmoja maalumu ni uwekaji wa vikwazo vya kibiashara pale migogoro ya kimataifa ya kisiasa inapoibuka na majadiliano ya kawaida ya kidiplomasia kuvunjika. Mfano ni marufuku ya biashara iliyowekwa na Umoja wa Mataifa mwaka 2006 dhidi ya Iran, iliyokuwa na lengo la kutoa mbinyo kwa Iran kusimamisha programu yake ya urutubishaji wa yuraniamu. Chini ya marufuku ya biashara, bidhaa zote kutoka nchi za nje (na nyakati fulani bidhaa za kwenda nchi za nje) hupigwa marufuku, jambo linaloweza kusababisha madhara makubwa kwa mataifa yanayofanya biashara.

Vikwazo vya kiuchumi vinaweza kuwa njia pekee (ukiachana na vita) ya kuziwekea mbinyo serikali katili, kama zile zenye rekodi mbaya za haki za binadamu. Lakini ni muhimu kuhakikisha kwamba vikwazo vya kiuchumi havijifichi nyuma ya lengo 'pendwa' la ulindaji. Kukwepa lawama za namna hiyo, mara nyingi nchi hutafuta azimio la Umoja wa Mataifa la kuweka vikwazo vya uchumi vya kimataifa, linalozipatia nchi hizo kipimo cha uhalali ya kimataifa.

Hata hivyo, vikwazo vya kiuchumi vinaweza kutokuwa na athari kwa walengwa sahihi. Viongozi matajiri wa serikali huenda wasiathirike kwa kiasi kikubwa na vikwazo hivyo, wakati ambapo wananchi wa kawaida wanaweza kukumbana na bei za juu zaidi au uhaba wa bidhaa zinazoagizwa kutoka nje, nyakati fulani zikiwa ni bidhaa muhimu sana kama chakula na dawa. Japo vita vya kibiashara ni bora zaidi kuliko vita vya kijeshi, inaonekana ni bora kabisa kujaribu kuepuka yote mawili na kufanya biashara kuwa wazi kama njia ya kuendeleza hali ya kutegemeana na kuelewana kwa pande husika.

10 URARI WA NAKISI YA MALIPO

Urari wa malipo

Sababu nyingine inayoweza kuishawishi nchi kuongeza vikwazo vya kibiashara dhidi ya nchi nyingine ni pengo (au nakisi) katika urari wa malipo baina ya nchi hizo.

Urari wa malipo wa nchi ni rekodi ya miamala yake yote ya kimataifa kwa kipindi fulani cha muda. Upande mmoja wenye rekodi za miamala ya bidhaa zote pamoja na huduma kwenda nje unajulikana kama biashara halisi ya taifa ya bidhaa na huduma. Upande wenye miamala ya mali, kama vile ardhi na majengo au hazina na dhamana za serikali, inajulikana kama shughuli za kitaifa katika vyombo vya fedha na akiba ya benki kuu. (Baadhi ya wachumi hutenganisha tanzu hii zaidi, kwa kutumia ‘shughuli za kitaifa katika vyombo vya fedha na akiba ya benki kuu’ kwa mali zisizo za kifedha pekee na ‘shughuli za kitaifa za kifedha’ kwa mali za kifedha.)

Nchi inayoagiza bidhaa na huduma kwa thamani kubwa zaidi kuliko thamani ya bidhaa zinazosafirishwa nje ya nchi ina kile kinachojulikana kama nakisi katika biashara halisi ya taifa ya bidhaa na huduma (nyakati fulani kikijulikana kirahisi kama nakisi katika urari wa malipo). Ni inalipa fedha zaidi kwa bidhaa kutoka nchi za nje kuliko kiasi inachopokea kutokana na bidhaa zinazosafirishwa nje ya nchi. Lakini, bila shaka, pengo hili halina budi kufidiwa; na endapo miamala yote inarekodiwa kwa usahihi, nakisi katika biashara halisi ya taifa ya bidhaa na huduma ni sharti iwe katika urari kupitia ziada iliyo sawa katika shughuli za kitaifa katika vyombo vya fedha na akiba ya benki kuu. Kwa lugha nyepesi, nchi ainayotumia fedha zaidi kwenye bidhaa kutoka nchi za nje kuliko kiasi inachopokea kutokana na bidhaa zake zinazosafirishwa nje ya nchi ni sharti iuze mali, au iingie katika deni la taifa ili kufidia tofauti hiyo. Hali ya namna hiyo inaweza kuweka ugumu wa kisiasa kwa kuwa hufanya ionekane kwamba nchi haiingizi mapato ya kutosha kufidia gharama zake.

Nakisi ingeweza bila shaka kujaziwa kwa kipato zaidi kutoka katika bidhaa zinazosafirishwa nje ya nchi au kutumia kiasi kidogo cha fedha kwenye bidhaa kutoka nchi za nje. Kwa bahati mbaya, hili wazo linaweza kuwashawishi wanasiasa wa nchi kuingia katika ulindaji. Wanaweza kutoa ruzuku kwa viwanda vyao vinavyozalisha bidhaa kwa ajili ya kuuza nchi za nje na kufanya bidhaa zao kuwa za gharama nafuu kwa wateja kutoka nchi za kigeni, au kuweka ushuru na ukomo wa kiasi kinachoruhusiwa cha bidhaa kutoka nje, na kufanya bidhaa kutoka nchi za kigeni kutovutia sana au kutopatikana kirahisi kwa wanunuzi wa nyumbani.

Kutoa mfano wa Adam Smith dhidi ya uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa kwa maneno machache sana: bidhaa kutoka nchi za nje ni alfajiri ya Noeli; bidhaa za kuuza nje ni bili ya mwezi Januari kutoka MasterCard.

— P. J. O'Rourke (2007)

Nakisi siyo tatizo mara zote

Hata hivyo, nakisi katika urari wa malipo siyo tatizo mara zote. Endapo nchi inaweza kuendelea kulipa riba kwenye madeni yake na kutumia fedha kugharamia uwekezaji unaozalisha ustawi unaoongezeka, inaweza kuendelea kuwa na nakisi na kulipa madeni yake pale uwekezaji huo utakapoanza kuingiza faida – mithili ya biashara inavyochukua mkopo wa kununua mashine mpya itakayoboresha uzalishaji wake.

Katika karne ya kumi na tisa, kwa mfano, nchi ya Marekani ilikuwa na nakisi kubwa lakini iliwekeza katika utafutaji wa mafuta na katika ujenzi wa barabara na reli kitu kilichokuja kuinua usafiri na biashara; hadi kufikia mwishoni mwa Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia, lilikuwa ni taifa lenye kuongoza duniani katika mauzo ya bidhaa nchi za nje. Kinyume chake, katika miaka ya 1990 nchi kadhaa za Kusini Mashariki ya Asia zilikopa zaidi

kuliko vile ambavyo ukuaji wao ungeweza kuhimili, na kisha zilikopa zaidi kufidia riba kwenye madeni yao. Kuzidi kupanda kwa nakisi yao kulipelekea ‘Mdororo wa Kiuchumi wa Asia’ wa miaka ya 1997–98.

Nakisi inaweza pia kuakisi mabadiliko ya asili ya soko badala ya kuja na sera isiyofaa. Uingereza, kwa mfano, huuzwa nje ya nchi mafuta na kemikali, bidhaa ambazo huuzwa kwa dola za Kimarekani kimataifa. Kabla ya kura ya mwaka 2016 ya kujiondoa Umoja wa Ulaya, bei ya bidhaa hizi kwa dola ya Marekani iliporomoka, jambo lililopelekea kupungua kwa mapato ya Uingereza yatokanayo na uuzaji wa bidhaa nchi za nje na hivyo kuongeza nakisi yake. Lakini baada ya kura ya kujiondoa kutoka katika Umoja wa Ulaya, thamani ya pauni ya Uingereza iliporomoka dhidi ya dola ya Marekani. Hapo sasa, dola za Kimarekani zilizopatikana kutokana na mauzo ya bidhaa za Uingereza nje ya nchi zilitosha kununua bidhaa nyingi zaidi za nyumbani, wakati bidhaa kutoka nchi za nje (sasa zikiwa ghali zaidi katika pauni) zilipungua, yote haya yakisaidia kupunguza nakisi.

Akiba na uwekezaji vinaweza pia kuwa na matokeo katika nakisi ya nchi. Akiba ambayo watu hujiweka benki hutoa fedha ambazo biashara inazihitaji kwa ajili ya kuwekeza katika uzalishaji wao. Endapo akiba inashuka chini ya kiwango ambacho makampuni yanahitaji kuwekeza, makampuni hayo yanakuwa hayana budi kutafuta mtaji mkubwa zaidi kutoka nchi za nje. Na endapo watu wanatumia fedha zaidi kuliko wanavyoweka akiba, huwa kunatokea ongezeko la hitaji na mkwamo wa bidhaa kutoka nchi za nje. Matokeo ni nakisi kubwa zaidi katika shughuli za kitaifa za kifedha.

Uhaba wa akiba ya ndani ya kufidia uwekezaji wa makampuni ni sababu mojawapo inayopelekea nchi ya Marekani kuwa na nakisi kubwa kabisa ya muda mrefu duniani. (Japo kwa namna ya pekee, inaweza kulipia matumizi hayo ya ziada kwa kuchapisha tu dola za Kimarekani, kitendo kinachoendeleza thamani ya sarafu hiyo

kwa vile ni hitaji lisilo na mwisho la sarafu kuu ya biashara ya kimataifa.) Kinyume chake, Ujerumani ina ziada kubwa kabisa ya biashara duniani, sehemu fulani kwa sababu uanzishwaji wa yuro ulikuwa na faida kwa wafanyabiashara wake wanaouza bidhaa nje, lakini pia kwa sababu ya akiba kubwa ya ndani. Japan pia ina shehena kubwa ya akiba kwa ajili ya uwekezaji, hivyo wenye amana na mifuko ya mtaji hawana budi kuangalia fursa za uwekezaji nchi za nje kwa faida zaidi, na kufanya Japan kuwa na ziada katika biashara halisi ya taifa ya bidhaa na huduma lakini pia kuwa na nakisi katika shughuli za kitaifa katika vyombo vya fedha na akiba ya benki kuu.

Nakisi kati ya nchi na nchi

Kwa kuwa urari wa malipo baina ya nchi na nchi duniani hutokana na vigezo vingi tofauti sana na pia kwa kuwa unaweza kushawishi utengenezaji wa sera bora yenye matokeo mazuri kwa uchumi, uwepo wa nakisi pekee ni kisingizio kibaya cha ulindaji. Kulinganisha nakisi ya nchi moja na nchi nyingine nacho pia ni kisingizio kibaya zaidi – japo hutumiwa na wanasiasa mara nyingi. Rais wa Marekani Donald Trump, kwa mfano, alichukulia nakisi ya biashara ya nchi yake dhidi ya China na Mexico kama sababu ya kupitia upya mikataba ya biashara na kuongeza vikwazo katika bidhaa za kutoka nje.

Hata hivyo siyo jambo la kushangaza kuona nchi fulani ikiwa na nakisi baina yake na nchi moja, kwa kuwa inaweza bado kuwa na ziada baina yake na nchi nyingine. Marekani, kwa mfano, huagiza mavazi, vifaa vya umeme na magari kutoka nchi fulani lakini husafirisha chakula, mafuta, huduma za kifedha na usafiri wa anga kwenda nchi nyingine. Ina nakisi baina yake na nchi za China, Mexico na Kanada, lakini ina ziada baina yake na Australia, Uingereza, Brazil na Argentina. Mfano rahisi: Nina nakisi baina yangu na kinyozi wangu, ambaye ninamlipa fedha kwa kunyoa nywele, japo kinyozi hanunui chochote kutoka kwangu. Lakini tena nina ziada baina yangu na waajiri wangu,

wanaonilipa kwa nguvu-kazi yangu japo sinunui chochote kutoka kwao.

Takwimu za biashara baina ya pande mbili nazo pia hupotosha ukweli kupitia dosari ya kimahe sabu. Bidhaa kutoka nchi za kigeni hupewa utafu wa nchi ya mwisho zilipoingilia – hata kama hatua hiyo ya mwisho huchangia tu sehemu ya thamani ya mwisho ya bidhaa hizo. Mara nyingi, nchi ya mwisho huwa ni China, ambapo bidhaa nyingi huunganishwa na kufungashwa, jambo linalotia chmvi kwa namna ya kupotosha kuhusu ziada baina ya China na nchi kama vile Marekani (Hochberg 2020).

Viwango vya kubadilisha fedha za kigeni

Ukosoaji mwingine wa Donald Trump dhidi ya China ulikuwa kwamba, nchi hiyo ilishusha thamani ya sarafu yake kwa ghiliba, hivyo kufanya bidhaa za China zinazosafirishwa nje ya nchi kuwa nafuu zaidi kwa Wamarekani na bidhaa za Marekani zinazosafirishwa nje ya nchi kuwa ghali zaidi kwa Wachina.

Kiwango cha kubadilisha fedha za kigeni ni bei za sarafu moja katika muktadha wa sarafu nyingine: tuseme kiasi gani cha pauni au yuro au rubo unachoweza kupata kwa dola moja ya Marekani. Leo hii, sarafu za nchi nyingi huuzwa waziwazi katika masoko ya kubadilisha fedha za kigeni; na kama bidhaa nyingine yoyote sokoni, thamani zake hutegemea ugavi na uhitaji. Endapo watu kutoka kote duniani watapenda kununua bidhaa za Kimarekani, watahitaji kununua kwanza dola za Kimarekani ili kuwalipa wazalishaji wa Marekani kwa ajili ya kupata bidhaa hizo, kitendo kinachopaisha juu bei ya dola ya Marekani. Endapo Wamarekani wanataka kununua bidhaa kutoka nchi za kigeni, watalazimika kwanza kuuza dola za Kimarekani ili kununua sarafu za kigeni wanazozihitaji kwa ajili ya kulipia bidhaa hizo, na hivyo bei ya dola za Kimarekani itaporomoka.

Viwango vya kubadilisha fedha za kigeni huakisi pia mabadiliko ya muda mfupi ya kupanda na kushuka katika ugavi na uhitaji. Wakati wa majira ya baridi kali, kwa mfano, sarafu za nchi za joto

zenye vivutio vya utalii inaweza kuongezeka thamani kwa kuwa watu wengi zaidi huenda huko kwa likizo. Au benki kuu ya nchi inapopandisha viwango vya riba, wawekezaji wanaweza kununua kwa wingi fedha za nchi hiyo kwa ajili ya kuwekeza katika nchi hiyo na kuvuna viwango vya juu zaidi vya riba. Masoko pia huakisi hali ya kubashiri: kwa mfano, endapo walanguzi wanaamini kwamba sarafu ya nchi ina uelekeo mkubwa zaidi wa kuporomoka thamani (mf. kwa sababu ya hali isiyotabirika ya kisiasa kama ilivyokuwa katika kura ya mwaka 2016 ya Uingereza kujiondoa Umoja wa Ulaya), wanaweza kuiuza kwa kujihami.

Uingiliaji kati wa serikali

Lakini pamoja na mashinikizo haya ya soko, serikali pia hudhoofisha masoko ya kubadilisha fedha za kigeni, kwa kununua au kuuza sarafu za nchi tofauti, pamoja na zile zao wenyewe, kwa ajili ya kuathiri bei. Serikali zinaweza kufanya jambo hili katika jaribio la kutuliza hali tete ya soko iliyosababishwa na mchachafyo fulani wa muda mfupi, au kurejesha imani ya wawekezaji katika uchumi wa nchi zao.

Lakini serikali zinaweza pia kudhoofisha viwango vya kubadilisha fedha za kigeni kwa ajili ya manufaa ya kibiashara, kama Trump alivyoilaumu China kwa kufanya hivyo. Katika hali iliyozoeleka sana, serikali inaweza kuipa sarafu ya nchi yake kiwango bandia cha chini cha kubadilisha fedha za kigeni kwa ajili ya kuinua kiasi cha bidhaa zake zinazosafirishwa nje ya nchi kwa kuzifanya kuwa za bei nafuu kwa wageni kutoka nchi za nje, na kupunguza bidhaa kutoka nchi za nje kwa kuzifanya kuwa za bei ghali zaidi kwa wateja wa ndani. Hata hivyo, mauzo yanayofanyika kirahisi namna hiyo yanaweza kufanya wafanyabiashara wanaouza bidhaa nje kuridhika na kukosa ufanisi, wakati bidhaa kutoka nje zitakazopatikana kwa bei za juu zaidi zitawaumiza wanunuzi wa ndani na wakati mwingine kwa wazalishaji pia. Zaidi ya yote hayo, endapo ushushaji wa thamani ya sarafu ni mkubwa sana na unaofanyika kwa ghafla, panaweza

kutokea matatizo mazito: Belarus ilishusha thamani ya sarafu yake mwaka 1992 kufuatia kuvunjika kwa minyororo ya ugavi ya iliyokuwa Urusi ya Kisovieti, mfumuko wa bei ulipaa hadi kufikia zaidi ya asilimia 100 na viwango vya riba vilifikia asilimia 45.

Kwa kuhitimisha, serikali zinaweza kudhoofisha sarafu za nchi zao kwa ajili ya kutafuta manufaa ya kibiashara, lakini kuna ukomo – na nje ya ukomo huo uhalisia huchukua nafasi yake, mara nyingi ukisababisha maumivu makali.

SEHEMU YA TANO

BIASHARA LEO

HII

11 KUFUFUKA TENA KWA KWA BIASHARA HURIA

Azma ya kufanya biashara baada ya vita

Kwa vyovyote vile ulindaji wenye ushawishi wa kisiasa unavyoweza kuwa katika nyakati za amani na vyovyote vile udhibiti kutoka serikalini ulivyokuwa muhimu wakati wa vita vikuu viwiili vya dunia, hadi kufikia mwishoni mwa Vita Kuu ya Kwanza ya Dunia mataifa ya Magharibi yalifikia hatua ya kutambua kwamba vikwazo vya kibiashara vilikuwa siyo tu vinakwamisha kufikiwa kwa malengo tarajiwa, bali kwa kusema ukweli ndivyo vilivyokuwa vichocheo vya mgogoro uliosababisha uharibifu mkubwa. Japo washirika wa Sovieti, pamoja na China na nchi za Kusini Mashariki ya Asia walichagua kujitenga kando, mataifa ya Magharibi yalishirikiana katika kuasisi Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara wa mwaka 1948, uliolenga kujenga upya mitandao yao ya kibiashara na kufanya mitandao hiyo kuwa huru na wazi zaidi.

Msukumo wa kuanzisha mkataba huu ulikuwa ni imani iliyojengeka katika manufaa ya biashara, na wazo kwamba ushirikiano katika ngazi ya juu sana ungeweza kukuza maelewano na amani baina ya mataifa. Ulikuwa mkataba uliosimamiwa kwa msingi wa kanuni, na ulikuwa wazi kwa nchi yoyote iliyokubaliana na kanuni hizo. Ulindaji ulipingwa, na nchi yoyote mshirika iliyotoa masharti ya upendeleo wa kibiashara kwa nchi nyingine ililazimika kutoa masharti yale yale kwa nchi zote.

Matokeo yake yamekuwa ya kuvutia. Idadi ya nchi husika imeongezeka kutoka 23 mwaka 1948 hadi kufikia zaidi ya 160 leo hii (Shirika la Biashara Duniani 2016). Viwango vya ushuru duniani ambavyo wastani wake kwa mwaka 1947 ulikuwa zaidi ya asilimia 20 (Brown na Irwin 2015), au kwa mahesabu fulani, asilimia 40 (Benki ya Dunia 1987), vimeporomoka hadi juu kidogo ya asilimia 2.6 kufikia mwaka 2017 (Benki ya Dunia 2019).

Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara unaweza kuwa muhimu kwa kile unachowakilisha katika muktadha wa mchakato kama ilivyo kwa kile ulichofanikisha kama taasisi. Mkataba huu uliweka kiwango cha sera za kibiashara na ulisimama kama kitu cha kukumbushia kwamba kupigania lengo la kuwa na biashara huria zaidi kwa mataifa yote lilikuwa jambo lenye manufaa. Ukiwa kama seti ya kanuni, mkataba huu ulitoa kiasi fulani cha hakikisho lenye kuaminika kwamba viwango vya ushuru vingeweza kuongozwa katika mwelekeo mmoja tu ...

— Douglas A. Irwin (1995)

Ulegezaji wa masharti ya kibiashara ulifanikiwa kupitia mlolongo wa mageuzi ya kisiasa yaliyosaidia kuyaleta pamoja mataifa makuu katika mtandao wa kibiashara duniani, na ulipunguza vikwazo dhidi mtiririko wa uwekezaji, misafara ya watu na hata mawazo. Kwa maana hiyo, China ililegeza masharti ya biashara mapema tu baada ya kifo cha Mao Zedong mwaka 1976; barani Ulaya napo Ukuta wa Berlin uliporomoka mwaka 1989 na mataifa kutoka kambi ya Mashariki yakaanza kufanya biashara kwa uhuru baina yao na nchi za Magharibi; nchi zinazoendelea zilianza kuachana na sera ya kupunguza bidhaa toka nje kwa kuongeza uzalishaji wa ndani na badala yake zikaanza kupendelea biashara ya wazi zaidi; India ilianza kulegeza masharti kuelekea kwenye mageuzi ya kiuchumi ya mwaka 1991; na Umoja wa Ulaya uligeuka kuwa ‘soko la pamoja’ mwaka 1993 lisilotumia ushuru baina ya nchi wanachama.

Kukuza upeo

Kuanzia mwaka 1948 na kuendelea, idadi ya nchi wanachama wa Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara iliongezeka kwa kiasi kikubwa, kama ulivyotanuka wigo wake. Katika miaka ya

mwishoni ya 1980, mkataba huu ulianza kupata mafanikio makubwa katika kilimo (ambapo daima ni moja kati ya masuala mengi yenye kuleta ubishani) na katika sekta ya huduma, ambayo tayari ilikuwa sehemu yenye umuhimu mkubwa ya biashara duniani, na hivyo kuchochea maswali kuhusiana na viwango vya utaalamu, miliki bunifu na hakimiliki.

Kimsingi, Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara ulikuwa ni mlolongo wa duru za majadiliano, lakini katika miaka ya 1980, watu wengi walihisi kwamba ungeweza kufanya kazi vizuri zaidi endapo ungekuwa chombo rasmi cha kimataifa. Hii ilipelekea kuasisiwa kwa Shirika la Biashara Duniani mwaka 1995 na kutanuliwa kwa majadiliano juu ya ruzuku, miliki bunifu, viwango vya ubora wa bidhaa na masuala mengine. Majopo ya wataalamu kutoka Shirika la Biashara Duniani kwa sasa yanasuluhisha mizozo ya kibiashara, na japokuwa nchi haziwezi kulazimishwa utii wa maamuzi hayo, zinaweza kukabiliana na hatua za vikwazo zisipofanya hivyo.

Kigezo kingine nyuma ya uanzishwaji kwa Shirika la Biashara Duniani kilikuwa ni mashaka ya nchi za viwanda kwamba dhamira yao ya kuwa na viwango vya juu vya ajira, ustawi na maadili ilimaanisha kwamba zilikuwa zinakwenda kuuza au kufanya uzalishaji wa bidhaa kwa gharama ya juu dhidi ya nchi zinazoendelea zilizodumisha viwango vya chini mno. Nchi hizo zilikuwa na tumaini kwamba chombo kipya kingesaidia mataifa kushughulika na jambo hili.

Kwa kuongezea, tayari uzalishaji ulikwishakuwa wa kimataifa, kupitia kuibuka kwa minyororo ya thamani duniani ambao ilijumuisha siyo tu uzalishaji uliokuwa unaoongezeka duniani wa vitu vyenyewe halisi, bali pia mahitaji ya uzalishaji kama vile usanifu, mitaji ya uwekezaji, uunganishaji wa bidhaa, usafirishaji, masoko na usambazaji. Kulikuwa na shauku ya kutafakari mahitaji haya ya uzalishaji katika majadiliano ya kibiashara na kuhakikisha ubora wa viwango katika mchakato wote. Hili lilikuwa jambo muhimu, kwa sababu wakati baadhi ya viwango

huwekwa na viwanda vyenyewe, viwango vingine huwekwa na serikali; na kwa minyororo ya uzalishaji kuenea katika nchi nyingi, matatizo katika nchi moja yangeweza kuchachafya mitandao yote.

Mitazamo tofauti

Bado ulindaji ni wazo lililozoeleka sana, lakini kwa ujumla biashara ya kimataifa imekuwa huria zaidi. Nchi na kanda tofauti zimegundua njia tofauti za kulegeza masharti ya kibiashara baina yao, hususani kwa kasi inayozingatia uhalisia wa siasa za ndani ya nchi.

Uingiliaji kati wa barani Asia. Hata Singapore, Taiwan au Korea Kusini siyo mifano mizuri sana ya soko huria halisi lenye msimamo unaopendelea mabadiliko. Mara nyingi serikali katika nchi hizo zilibainisha sekta zilizoonesha uwezekano mkubwa zaidi wa kuwa na manufaa linganishi katika bidhaa za kuuza nje ya nchi, na kuelekeza uwekezaji katika sekta hizo. Kama ambavyo tayari imetajwa, mfano mzuri ni Wizara ya Biashara ya kimataifa na Viwanda ya Japan, japo mafanikio yake ya ujumla katika utengenezaji wa ajira yametiwa chumvi: hatuwezi kujua sekta gani nyingine zingeweza kufanikiwa pengine hata kwa kiwango cha juu zaidi endapo rasilimali zisingekuwa zimepelekwa kwingineko. Pia, Japan inaweza kutokuwa mfano kwa nchi nyingine kwa sababu uchumi wake uliongozwa zaidi kwa sera ya pamoja na kwa hiyo ilikuwa rahisi zaidi kudhibitiwa kutoka katika kitovu kimoja.

China pia ilifungua masoko yake kwa biashara ya kimataifa baada ya mageuzi ya mwaka 1978 na kwa sasa ni wauzaji wakubwa wa bidhaa nchi za nje na imekua kwa haraka kama matokeo yake. Kwa mara nyingine tena, haijaachia mkakati wake kwa bahati mbaya na huingilia kati sana – kutoa ruzuku kwa sekta zinazoongoza kama vile uzalishaji wa paneli za umeme wa jua, na (wakosoaji wanatoa hoja ya) kudhoofisha sarafu yake ili kufanya bidhaa zake kuwa za kuvutia zaidi kwa wafanyabiashara wanaoagiza bidhaa toka nje. Mkakati huo unaweza kunufaisha

sekta husika – lakini mkakati huo umeambatana na gharama kwa wanunuzi na walipakodi wa China.

Zoni maalumu za kiuchumi. Mkakati mwingine uliotumika Asia na kwingineko kuchochea ukuaji kupitia biashara ni uanzishaji wa zoni maalumu za kiuchumi. Maeneo haya hulenga katika kuhimiza biashara na uwekezaji wa kutoka nchi za nje kwa kutumia kanuni rafiki zaidi kuliko inavyoweza kufanyika kwingineko. Leo hii kuna zoni nyingi maalumu za kiuchumi duniani kote ambazo idadi yake ni takribani 3,000. Zoni hizi ni pamoja na bandari huru kama vile Macau, Hong Kong na Singapore; na zoni kama vile Shannon nchini Ireland, ambazo zimejipambanua katika kuagiza malighafi au vipuri toka nje, kuzichakata au kuziunganisha, na kisha kuzisafirisha tena kwenda nchi za nje, bila ya kuzipitisha katika urasimu wa kawaida wa ushuru.

Zoni maalumu za kiuchumi zinaweza kufanya nchi ikwepe uwazi kamili katika duru za ushindani kutoka nchi za kigeni, ikiwa bado inaukubali katika mtindo uliodhibitiwa. Pia huwapa wawekezaji wa kigeni kiasi fulani cha ulindaji dhidi ya kodi za ndani au taratibu nyingi za udhibiti (Poon na Rigby 2017: sura ya 6).

Makubaliano ya kibiashara ya kikanda. Kingine kilichosimama njiani kati ya ulindaji kamili na biashara ya wazi duniani ni makubaliano ya kibiashara ya kikanda. Haya ni makubaliano yanayopelekea kundi la nchi kadhaa kuanzisha eneo huru la kibiashara, lenye kuruhusu vikwazo vichache kwa wigo uliokubaliwa wa bidhaa za aina fulani (au bidhaa zote) zinazoagizwa na kusafirishwa nje baina ya nchi hizo. Marekani, kwa mfano, ina eneo huru la kibiashara baina yake na nchi za Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua na Jamhuri ya Dominika, wakati Umoja wa Ulaya una eneo huru la kibiashara baina yake na nchi za Norway, Iceland, Switzerland na Liechtenstein.

Kimsingi, makubaliano ya kibiashara ya kikanda yalipaswa kupunguza ulindaji baina ya nchi washirika bila ya kusababisha madhara kwa nchi zisizokuwa washirika. Lakini sivyo ilivyo kila wakati. Umoja wa Ulaya, kwa mfano, ni umoja wa ushuru ambao ndani yake nchi washirika zimekubaliana kuruhusu biashara huria baina ya nchi na nchi lakini zimeweka ushuru unaofanana dhidi ya nchi nyingine zote za dunia. Kwa hiyo soko la ndani ('la pamoja') lisilo na ushuru huchochea ushindani, kujipambanua na biashara baina ya nchi wanachama wa Umoja wa Ulaya, na kuleta ustawi na manufaa ya ufanisi, pamoja na kuondoa urasimu wa ushuru. Hata hivyo, ushuru mkubwa wa Umoja wa Ulaya uliowekwa kwenye juisi ya machungwa, maziwa na bidhaa nyingine za kilimo ni hatua za wazi za ulindaji zenye lengo la kuwanufaisha wakulima wa Umoja wa Ulaya. Hata hivyo, pamoja na ulindaji huo kutokuwa wa haki kwa wakulima kutoka katika nchi maskini zaidi, hakuna nchi mwanachama wa Umoja wa Ulaya inayoweza kutoa masharti bora zaidi.

Na wala kukosekana kwa ushuru wa ndani hakumaanishi kwamba biashara baina ya nchi washirika ni huru kikamilifu; kinyume chake, nchi wanachama wa Umoja wa Ulaya mara nyingi hutumia vikwazo visivyo vya kikodi kama vile ucheleweshaji wa kirasimu au sharti la kujaza makaratasi mengi ya viwango vya ubora wa bidhaa kwa lengo la kuzuia bidhaa kutoka kwa hawa wanaofahamika kuwa ni washirika wao (Fisher 2021).

Mifano ya makubaliano ya kibiashara ya kikanda

Kuna zaidi ya makubaliano 400 ya kibiashara duniani kote, japo siyo kwamba yote ni makubaliano ya biashara huria. Pale ambapo ambapo kuna maslahi ya pamoja, historia inayofanana au lugha moja, inaweza kuwa rahisi kufikia makubaliano ya kikanda. Hata hivyo bado jumuiya hizo za kibiashara zinaweza kusambaratika endapo tofauti kubwa zinaibuka baina ya nchi wanachama, kama vile tofauti katika viwango vya deni la taifa, mfumuko wa bei au sera ya kodi, au mtazamo tu wa utaifa – kama ilivyo katika mfano wa Uingereza kujiondoa Umoja wa Ulaya.

Mifano inayofuatia inaonesha jinsi makubaliano ya namna hiyo yalivyo anuwai, na jinsi yalivyo tegemezi kwenye siasa za ndani za nchi wanachama wa makubaliano hayo. Kwa mfano, makubaliano yaliyopendekezwa baina ya Marekani na Umoja wa Ulaya, ambayo pengine ndiyo makubwa kabisa duniani, yalishindikana kwa kiasi kikubwa ikiwa ni kutokana na mashaka ya wamiliki wa viwanda wa Marekani kuhusiana na ushindani na hoja za kupinga viwango vya ubora vilivyowekwa na Umoja wa Ulaya pamoja na makundi ya ulinzi wa mazingira.

Mifano hii inaakisi pia umuhimu wa siasa za kikanda – kama majaribio yaliyofanywa na nchi za Kusini Mashariki ya Asia ya kupunguza utegemezi kwa wateja kutoka nchi za Magharibi au China kupunguza ushawishi wa Marekani katika Ukanda wa Pasifiki. Biashara huria kwa shauri lake yenyewe inabaki kuwa ndoto iliyo mbali kufikiwa katika sehemu kubwa ya dunia.

Umoja wa Ulaya (EU). Ukianza tokea wakati wa makubaliano ya asili ya makaa ya mawe na chuma katika miaka ya 1950, mataifa 27 ya Umoja wa Ulaya yanaunda kile ambacho kwa sasa ni jumuiya ya kibiashara iliyofungamana zaidi duniani, nyingi miongoni mwa nchi hizo zikitumia sarafu moja (yuro) na zote zikiwa ni sehemu ya soko la pamoja lenye wigo mpana wa viwango na taratibu za udhibiti zinazofanana. Hata hivyo, kuna mapengo katika soko la pamoja (kama vile huduma) na idadi kubwa ya vikwazo visivyo vya kikodi husababisha mivutano katika biashara ya ndani. Jumuiya hii imeendelea pia kudumisha ushuru mkubwa wenye lengo la ulindaji dhidi ya bidhaa za kilimo hasa kutoka nchi za nje.

Makubaliano ya Biashara Huria ya Amerika ya Kaskazini (NAFTA). Mwaka 1994 Kanada, Marekani na Mexico ziliunda eneo huru kubwa kabisa la kibiashara duniani. Safari za kibiashara zilirahisishwa, ushuru mwingi uliondolewa, na nchi hizi tatu ziliwekeana hadhi ya taifa ‘linalopendelewa sana’ (ikiwa na maana kwamba zisingeweza kuwekeana masharti yasiyovutia sana kuliko masharti zinayoweka kwa nchi nyingine). Pia

zilijiwekea utaratibu wa kipekee wa kufanya usuluhishi wa mizozo. Makubaliano haya yaliongeza kiwango cha biashara na kushusha bei za bidhaa na huduma.

Makubaliano ya Marekani - Mexico - Kanada (USMCA). Mwaka 2017, suala la eneo huru la kibiashara la Amerika ya Kaskazini lilirejea upya katika meza ya mazungumzo, kwa kiasi kikubwa chini ya shinikizo kutoka Marekani, iliyokuwa na mashaka kuhusiana na ajira za viwandani kuhamia Mexico. Kiwango cha ukomo wa kiasi cha bidhaa kinachoruhusiwa pamoja na ushuru kwenye bidhaa za viwandani vilipandishwa, japo kulikuwa pia na makubaliano mapya kuhusiana na utunzaji wa mazingira na viwango vya ubora wa ajira, na pia kuhusiana na biashara inayofanywa kupitia mifumo ya kidijitali pamoja na miliki bunifu.

Umoja wa Mataifa ya Kusini Mashariki ya Asia (ASEAN). Ukiwa umeasisiwa mwaka 1967, umoja huu ulilenga katika kuchochea biashara, ukuaji na maendeleo katika ukanda huu. Kutoka katika umoja huu ulizaliwa Ushirikiano wa Kiuchumi wa Asia - Pasifiki mwaka 1989, ushirika wa nchi 21 uliolenga katika kuunda masoko ya kikanda ya bidhaa za kilimo na malighafi. Nyingi miongoni mwa nchi washirika wale wale pia ni nchi wanachama wa makubaliano ya mwaka 2020 ya RCEP (chini).

Ushirika wa Kina wa Kiuchumi wa Kikanda (RCEP).

Yakiwa yameanza toka mwaka 2020, makubaliano haya ya kibiashara huzileta pamoja China, Indonesia, Malaysia na nchi nyingine za Kusini Mashariki ya Asia katika utaratibu wa ushuru wa chini baina ya nchi hizo na washirika wa Marekani kutoka Ukanda wa Pasifiki kama vile Korea Kusini, Australia, New Zealand na Ufilipino. Makubaliano haya yalikuwa yamelenga katika kuongeza kina cha minyororo ya thamani katika ukanda wa Pasifiki kwa gharama ya ushawishi wa Marekani.

Soko la Pamoja la Kusini (MERCOSUR). Huu ni umoja wa ushuru, ulioasisiwa mwaka 1991 baina ya Brazil, Argentina, Venezuela, Uruguay na Paraguay, na nchi nyingine za Amerika

ya Kusini zikiwa kama waangalizi. Ikiwa moja kati ya jumuiya za kibiashara inayokua kwa kasi sana duniani, inawezesha nyendo huru za watu na uwekezaji kati ya nchi hizi.

Jumuiya ya Madola Huru (CIS). Ikiwa imeasisiwa mwaka 1991, kundi hili la nchi 12 za iliyokuwa Urusi ya Kisovieti linaunga mkono ushirikiano wa kiuchumi lakini pia ushirikiano wa kisiasa na kijeshi. Nchi tano wanachama wa jumuiya hii zinaunda umoja wa ushuru, lakini matukio ya kisiasa ndani ya nchi wanachama tofauti yamezuia uanzishaji wa soko la pamoja.

12 MAKAMPUNI YA KIMATAIFA

Ueneaji mpana wa biashara duniani umeshuhudia kuchipua na kukua kwa makampuni ya kimataifa. Kwa kuwa ni makampuni ya kimataifa, yana uwezo wa kusimamia minyororo ya thamani duniani ambayo uwepo wake umewezekana kupitia ushirika wa kibiashara ulioenea duniani. Lakini baadhi ya wakosoaji wanatoa hoja kwamba makampuni ya kimataifa yamekuwa na nguvu kubwa mno na haiwezekani tena kwa serikali za kitaifa kuyasimamia, kuyadhibiti na hata kuyatoza kodi.

Usimamizi wa minyororo ya thamani duniani

Katika uzalishaji wa karibia kila aina ya bidhaa leo hii, umekuwa ni utaratibu wa kawaida kabisa kufanya shughuli tofauti za uzalishaji wa bidhaa ileile ya kiwandani, unaoanzia katika nchi moja na kukamilika katika nchi nyingine. Makampuni ya kimataifa yapo katika nafasi nzuri sana ya kuleta pamoja malighafi na huduma ambazo mitandao hii ya uzalishaji duniani inazihitaji – ikiwa ni pamoja na utafiti, rasilimali, uzalishaji, uunganishaji wa bidhaa, mauzo, masoko, matangazo, fedha, usafiri, utaratibu wa ugavi na usafirishaji wa watu na vitu, usimamizi wa utupaji au uteketezaji wa taka, ushauri wa kisheria na mengine mengi zaidi. Makampuni hayo yanafanya kazi na kuleta pamoja safu ndefu kama hiyo ya mashirika tofauti, inayojumuisha matawi ya makampuni, wajenzi, washirika wa ubia, mawakala, washauri, vyo vikiu, wahisani au wakala wa serikali. Na yanafanya hivyo katika nchi anuwai zenye sheria, taratibu za udhibiti, kodi, utamaduni na viwango tofauti vya ujuzi.

Mara nyingi sana, watu hudhania kwamba minyororo ya thamani duniani huibuka tu yenyewe kwa asili. Kusema ukweli, miundombinu ya kisasa na hali ya juu namna hiyo haikutani pamoja kwa bahati tu. Mtu fulani anatakiwa kuamua hatua fulani kati ya hatua nyingi za mchakato inayoweza kupelekea uzalishaji kufanyika kwa namna bora kabisa kutoka mahali fulani na kutoka kwa nani. Je, kuna uwiano wa kupunguza gharama kwa kuongeza kiwango cha uzalishaji endapo uzalishaji wa bidhaa za viwandani

unafanywa na kampuni moja, kwa mfano, au ni bora zaidi kugawanya uzalishaji huo kwa makampuni na nchi zilizojipambanua? Na je, kuna manufaa endapo sehemu za kiufundi zikitengenezwa kwenye nchi zenye nguvu-kazi iliyo na ujuzi wa kusomea, na uunganishaji wa bidhaa ukifanyika kwenye nchi zenye nguvu-kazi ya gharama nafuu? Vyoyote vile utakavyojibu, tanzu zote tofauti katika mnyororo wa uzalishaji hazina budi kusanifiwa, kugharamiwa, kuundwa, kuunganishwa, kukamilishwa, kufungashwa, kusafirishwa, kutafutiwa soko na kuuzwa katika seti anuwai ya nchi zenye taratibu anuwai na wanunuzi anuwai. Haya yote yanahitaji mipango na usimamizi makini sana kutoka kwa wataalamu wenye upeo wa kimataifa na uelewa wa kina, pamoja na upeo na uelewa wa moja kwa moja tena wa hivi karibuni kabisa wa masoko ambayo wanashughulika ndani mwake. Makampuni ya kimataifa yana sifa zote hizi.

Chimbuko la makampuni ya kimataifa

Hii ndiyo sababu iliyopelekea minyororo hii ya kimataifa ya uzalishaji kusababisha kushamiri kwa makampuni ya kimataifa. Siyo kitu kipya. Kwa kipindi cha karne kadhaa, malighafi zimekuwa zikizalishwa katika nchi moja, kusafirishwa kwa ajili ya kuchakatwa katika nchi ya pili, kisha bidhaa kuuzwa katika nchi nyingine. Benki ya Medici ilikuwa na matawi kote barani Ulaya zamani katika miaka ya karne ya kumi na tano, ikitoa mtaji kwa wachuuzi waliofanya biashara kila mahali katika dunia iliyokuwa inajulikana. Katika karne ya kumi na saba Kampuni ya Wadachi ya India Mashariki siyo tu ilikuwa na mtandao wa biashara, bali ni miongoni mwa kampuni ya awali ya kimataifa, iliyohusika katika uzalishaji wa viungo, kahawa, sukari na mvinyo, na hata katika ujenzi wa meli (Poon na Rigby 2017: sura ya 3). Katika karne za kumi na nane na kumi na tisa, nyuzi nyuzi za pamba zilikuwa zikizalishwa Amerika ya Kaskazini na Karibiani, halafu zilisafirishwa hadi Uingereza kwa ajili ya kusokotwa na kufumwa hadi kuwa vitambaa, kisha vitambaa kushonwa na kuwa mavazi yaliyouzwa barani Ulaya, Asia ya Kusini na Amerika ya Kusini. Baadhi ya shughuli hizi

ziliwezekana kupitia tu udhibiti wa kibiashara wa uchumi uliothamini zaidi utajiri wa fedha, matumizi ya nguvu za kijeshi au nguvu-kazi ya utumwa; lakini wazo la kufanya uzalishaji katika kiwango cha kimataifa lilikuwa linapandwa.

Kwa hakika, kiwango cha uzalishaji wa kimataifa kimebadilika. Uzalishaji uliongezewa nguvu kupitia uvumbuzi wa meli za injini ya mvuke zilizofanya usafirishaji wa bidhaa na vipuri vyake kuwa wa gharama nafuu, wa haraka na wenye kutegemewa zaidi. Mikonga ya nyaya zilizopita chini ya bahari kwa ajili ya simu ambazo awali zilitumika kwa njia ya opareta, halafu simu za kupiga moja kwa moja, teleksi, faksi na hatimaye intaneti ilifanya iwe rahisi zaidi kwa watu kusimamia shughuli za kimataifa katika muda uleule zinapofanyika na kupunguza gharama za kuratibu shughuli nyingi kwa wakati mmoja kutoka mahali tofauti duniani. Haikuchukua muda mrefu, makampuni ya kimataifa yakawa na shughuli kila mahali – kuanzia kwenye mafuta na uchimbaji wa madini (mf. Standard Oil, Shell, Rio Tinto), halafu katika sekta za uzalishaji wa viwandani (Singer, Siemens, Kodak), chakula (Nestlé, Unilever) na mfano wa hivi karibuni zaidi, huduma (Microsoft, Visa).

Kwa asili, ili kampuni ya kimataifa iweze kudumu na kufanikiwa, manufaa yatokanayo na shughuli yake ya kibiashara ya kimataifa hayana budi kuwa makubwa sana kuliko gharama na hatari za kufanya shughuli hiyo. Katika nyakati za awali zaidi, hatari hizo zilikuwa kubwa, lakini uwezo wa kuyafikia masoko ya nchi za nje umekuwa rahisi zaidi, wa gharama nafuu na zaidi umekuwa wa uhakika (hii kwa sehemu fulani ikiwa ni kutokana na makubaliano ya kimataifa) hivyo hatari na gharama vimepungua.

Azma ya baada ya vita ya kupunguza vizuizi katika biashara, iliyochochea nchi kujikita kwenye faida zao linganishi, ilitoa msukumo wa kuifanya biashara kuwa ya kimataifa kwa sababu wazalishaji walitafuta wagavi bora kabisa. Kuanzia katikati ya miaka ya 1980, uwekezaji, uzalishaji na ushirika wa kuvuka mipaka ya nchi viliongezeka kwa kasi kubwa, hasa katika nchi

zinazoendelea, mahali ambapo zaidi ya nusu ya uwekezaji wa moja kwa moja kutoka nchi za kigeni unakwenda kwa sasa. Kuna hata kile kinachojulikana kama ‘kigezo cha kuorodhesha mashirika ya kimataifa kwa matabaka’, kwa msingi wa uwiano wa mali, mauzo na ajira kutoka nchi za kigeni uliopo katika kampuni (Kongamano la Umoja wa Mataifa juu ya Biashara na Maendeleo 2020). Kwa mfano, Nokia ya Finland, Vodafone ya Uingereza na Anheuser-Busch ya Marekani, kigezo hicho kinayapatia makampuni hayo takribani asilimia 90.

Mipaka isiyoaminika

Kwa mtazamo chanya, shughuli za kimataifa za kibiashara huwezesha wazalishaji kujiwekea kinga dhidi ya hali tete ya soko, na kuhamisha rasilimali kutoka kwenye masoko yanayodorora hadi kwenye masoko yanayoshamiri duniani, wakisaidia kuinua uwezo zalishi na maendeleo. Lakini baadhi ya makampuni yamekuwa yakikosolewa kwa kutumia muundo wao wa kimataifa kuhamishia mapato na faida zao kwenye nchi zenye viwango vya chini sana vya kodi – na hata kukwepa dhima yao wakati wa ajali, kama ilivyofanya kampuni ya Union Carbide mwaka 1984 katika tukio la mlipuko wa gesi uliotokea kwenye kiwanda chake cha dawa za kuua wadudu waharibifu huko Bhopal, India.

Kutokana na sababu ya kuenea kimataifa na kufanya shughuli kwa kutokea sehemu mbalimbali, inaweza kuwa vigumu sana kubainisha utafu na mipaka ya makampuni ya kimataifa. Je, Nokia, Vodafone au Anheuser-Busch ni makampuni ya kutoka Finland, Uingereza na Marekani? Swali hili linatokana na ukweli kwamba karibia shughuli zote za makampuni hayo hufanyika katika kila moja kati ya nchi hizo. Hata kazi zake kuu yawezekana zisifanyike kutokea katika ‘ofisi kuu’ rasmi bali zikatawanywa duniani kote. Na pengine hakuna sehemu moja ya mtandao inayojua kwa usahihi jinsi sehemu nyingine za mtandao zinavyofanya kazi.

Na vipi kuhusu athari za makampuni hayo maeneo ambapo yana shughuli zake? Kama ilivyo kwa vituo vingine vingi vya biashara,

Singapore, kwa mfano, hutegemea sana makampuni ya kimataifa. Je, jambo hili linahakikishia nchi hiyo mustakabali mwema wa kiuchumi, au kuiweka hatarini dhidi ya mabadiliko yoyote katika namna ambavyo kampuni kubwa chache huchagua kuendesha biashara yao ya kimataifa?

Kwa hakika upo uwezekano wa hatari katika uchumi na usalama wa nchi pale makampuni ya kimataifa katika nchi moja yanapoungwa mkono na serikali za nchi za kigeni na kuweza hata kuwa kama mawakala wa sera ya nchi zao. Kwa mfano, serikali zenye nguvu zinaweza kutumia makampuni ya kimataifa kutoka katika nchi zao kujenga utegemezi wa kiuchumi wa nchi hizo kwa serikali zao, au kununua upendeleo na kujihakikishia kwamba nchi nyingine zinatimiza matakwa yao au hata kuwa na shauku za kikabaila. Pengine huu ni mfano wa kisasa wa jinsi serikali za Uingereza na Udachi zilivyofanya kupitia uungaji mkono wa makampuni ya kimataifa huko nchini India na Indonesia karne na karne zilizopita.

Hata hivyo, kuna ushahidi imara kwamba, kwa ujumla wake, uwapo wa makampuni ya kimataifa una manufaa ya uhakika kwa viwanda vya ndani katika nchi washirika wao duniani kote. Hii ni kwa sababu uwekezaji kutoka nchi za kigeni na kushirikishana kwa taarifa, mawazo, michakato na mbinu kutoka nchi nyingine katika mnyororo wa thamani huongeza uwezo zalishi wa ndani, jambo linalopelekea ukuaji wa kiuchumi.

Nchini Uingereza, kwa mfano, ongezeko la asilimia 10 katika uwapo wa makampuni kutoka nchi za kigeni lilionesha kuongeza uwezo zalishi wa viwanda vya ndani kwa asilimia 0.5 (Haskel na wenzake. 2002). Sekta ya magari iliyokuwa inaporomoka Uingereza katika miaka ya 1970–90 kwa kiasi kikubwa iliokolewa na makampuni yenye ufanisi zaidi kutoka Japani ya Honda, Nissan na Toyota yaliyojenga viwanda vipya katika nchi hiyo. Kwa mara nyingine tena, jambo hili linaweza kuyaweka majiji ya Uingereza ambayo ni maarufu kwa uundaji wa magari katika uwezekano wa hatari ya kuwa wahanga wa maamuzi ya

kisiasa na kifedha yanayofanywa upande mwingine wa dunia; lakini papo hapo mbinu mpya, uwezo zalishi wa juu na ongezeko la ajira tayari vimekuwa na matokeo chanya kwa uchumi wa Uingereza.

Makampuni ya kimataifa yana nguvu kiasi gani?

Wakosoaji, hata hivyo, wanaamini kwamba kiwango cha ukubwa wa makampuni ya kimataifa duniani kinamaanisha kwamba hayawezi kudhibitiwa na serikali moja moja na kwamba yanaweza kuwa na nguvu kubwa zaidi ya nchi nyingi. Takribani theluthi mbili ya biashara ya Marekani inadhaniwa kuwa inafanywa na makampuni ya kimataifa, na uchumi wa nchi nyingine nyingi zilizoendelea zina utegemezi unaofanana na huo. Makampuni hayo yanawatawala katika uzalishaji wa bidhaa za viwandani, kama vile uundaji wa magari na pia katika TEHAMA, maeneo ambapo ongezeko la uzalishaji hupunguza uwiano wa gharama za uzalishaji huo na ambapo nguvu-kazi zinazohitajika kwa ajili ya uzalishaji hupatikana kirahisi. Pia yana ushawishi unaoongezeka katika sekta za huduma, kama vile huduma za kibenki, sheria na uhasibu, ambapo makampuni duniani kote yameunganisha huduma zao kwa ajili ya kuwapa wateja wao wa kimataifa ushauri na msaada unaofaa kimataifa.

Taifa kama kipimo kikuu cha maisha yaliyoratibiwa ya mwanadamu limekoma kuwa nguvu ya msingi inayotoa msukumo wa ubunifu: Mabenki ya kimataifa na makampuni yanayofanya biashara katika nchi mbalimbali yanachukua hatua na kuandaa mipango kwa kutangulia mbali sana mbele ya fikra za kisiasa za taifa.

— Zbigniew Brzezinski (1982)

Lakini ushawishi huu unaweza kutiwa chumvi hasa kwa sababu ugumu wa kuelewa minyororo ya thamani duniani hufanya iwe vigumu sana kutofautisha baina ya ‘bidhaa kutoka nchi za kigeni’

na ‘bidhaa za ndani’ kama ilivyo katika kutofautisha baina ya ‘makampuni kutoka nchi za kigeni’ na ‘makampuni ya ndani’. Hii inaweza kupelekea kitu kimoja kuhesabiwa mara mbili.

Kama mfano, tuseme nchi inazalisha malighafi yenye thamani ya \$ 1; inasafirisha hadi katika nchi nyingine, ambapo inatumika kutengeneza malighafi nyingine zenye thamani ya \$ 2; hizi nazo zinasafirishwa hadi katika nchi ya tatu ambapo hutengenezwa kuwa bidhaa iliyokamilika yenye thamani ya \$ 3, kabla ya bidhaa hiyo kusafirishwa nje kwa mteja wa mwisho. Ni kiasi cha \$ 3 tu cha thamani iliyotengenezwa, lakini jumla inayoonekana katika takwimu za biashara ni mara mbili ya thamani hiyo ($\$ 1 + \$ 2 + \$ 3 = \$ 6$). Ili kutoa mfano halisi duniani, magari mengi ya ‘Marekani’ kwa kiasi kikubwa yameunganishwa kwa vipuri kutoka nchi za kigeni. Kwa maana hiyo sehemu kubwa ya thamani huhesabiwa mara mbili, na kufanya ionekane kana kwamba mchango wa makampuni ya kimataifa (na ushawishi wake) katika uchumi wa dunia ni mkubwa mara nyingi zaidi kuliko ulivyo (Hochberg 2020).

13 BIASHARA NA UADILIFU

Mitazamo miwili juu ya biashara

Kwenye macho ya watu wengi, biashara ya kimataifa na utandawazi ni uovu. Kama ilivyo kwa mambo mengine yanayohusu ubepari, haya nayo yanajumuishwa, kwamba msukumo wake unatokana na ulafi pamoja na maslahi binafsi, siyo katika kuwafikiria wengine wala ushirikiano. Na zaidi, utandawazi huchukuliwa kama kitu chenye kuzinufaisha nchi tajiri na makampuni makubwa, ambapo kwa pamoja hulaumiwa kwa kuyasonga masoko ya ndani, kuwaondoa wazalishaji wa ndani kwenye biashara, kuwalazimisha watu katika nchi masikini kufanya kazi za malipo ya dhuluma, kujenga mahusiano ya upendeleo baina ya makampuni makubwa na wanasiasa na kutumia miundo yao ya kimataifa kukwepa majukumu yao.

Wapenda mabadiliko wana mtazamo tofauti. Wanakubali kwamba uhalisia wa kiuchumi bado una safari ndefu sana ya kuwa mkamilifu: kwa kweli makampuni ya biashara hupata upendeleo kupitia washirika wao wa kisiasa, na mabadiliko huleta mchachafyo. Lakini wapenda mabadiliko bado wanaamini kwamba uhalisia huu ni bora zaidi kuliko maono ya kinyume chake, kwa sababu biashara hujengwa katika msingi wa mabadilishano ya hiyari, nipe-nikupe, heshima na ushirikiano kwa njia ya amani baina ya watu anuwai. Hakuna mtu anayeweza kukubaliana na ndoto fulani ya pamoja kwa kulazimishwa (Butler 2015).

Mfanyabiashara ... hawachukulii watu kama mabwana au watumwa, bali kama watu huru walio sawa. Anahusiana na watu kwa njia ya uhuru, hiyari, bila shuruti, ni mabadilishano yasiyohitaji mabavu – mabadilishano yenye manufaa kwa pande zote mbili kupitia uamuzi wao wenyewe bila ya kushinikizwa na mtu

mwingine. Mfanyabiashara hatarajii kulipwa kwa mapungufu yake, bali tu kwa mafanikio yake.

— Ayn Rand (1964)

Wapenda mabadiliko wanashikilia msimamo kwamba biashara huchochea ushirikiano kwa sababu pande zote mbili hunufaika – na kwa sababu mchakato hutoa tunzo kwa watu wanaoboresha maisha ya wengine kwa kutoa kile ambacho wengine wanataka au kuhitaji. Pia, tofauti na kuchochea hofu na chuki, biashara huchochea hali ya kuvumiliana: tunapata manufaa hata pale tunapofanya biashara na watu tusiwapenda, na kupitia biashara tunaanza kuwaelewa vizuri zaidi (Butler 2013).

Biashara na maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko

Majaribio yanaashiria kwamba kadri masoko yanavyozidi kupanuka, nivyo hali ya kuaminiana baina ya mtu na mtu inavyozidi kuongezeka miongoni mwa watu (Heinrich 2016), hali inayotujengea misingi ya kuamini kwamba biashara huchochea ushirikiano, uelewa na hali ya kuaminiana baina ya mataifa pia. Tafiti zinaashiria kwamba biashara huchochea hadi masuala ya haki na usawa, hupingana na mitazamo mikali ya utafu, hupunguza kasi ya kuibuka kwa migogoro ya kikabila na hata ya kimataifa na kudumisha amani (Wright 2018). Mataifa yanayofanya biashara baina yao yana uwezekano mkubwa zaidi wa kuwa na maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko kama vile uhuru wa mtu binafsi na uhuru wa kisiasa, utu na heshima, kiwango cha chini cha matumizi ya nguvu, utawala unaozingatia sheria, uwazi na uhuru wa kutoa maoni (Butler 2015).

Ingawa biashara kwa hakika inaambatana na maadili haya yenye uelekeo unaopendelea mabadiliko, na kupitia taasisi zinazotetea na kuhifadhi maadili hayo (kama vile asasi za kiraia, serikali zenye ukomo wa madaraka, demokrasia ya uwakilishi na

mahakama huru), na huenda ndiyo inayojenga ngome yenye kulinda maadili hayo, siyo lazima biashara kuwa ndiyo kitu kinachosababisha maadili hayo kabla ya kitu kingine chochote. Kuna uwezekano mkubwa zaidi kwamba kukubaliana na maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko na taasisi zake ndiyo kitu kinachoweza biashara (na ustawi unaokuja nayo) kushamiri na kuenea.

Hivyo, mwanahistoria wa uchumi; Deirdre McCloskey anaonesha wazi kwamba, kwa sehemu kubwa ya historia ya mwanadamu, watu wa kawaida waliishi katika viwango vya kujikimu tu. Halafu, ghafla, kuanzia kama 1750, kipato cha wastani kilianza kupatikana. Hadi kufikia mwaka 1800 kwa wastani watu wazima duniani walijipatia kipato cha takribani \$ 3 kwa siku. Leo hii ni \$ 50 kwa siku. Wakati huo huo, idadi ya watu duniani imeongezeka maradufu – hii ikiwa na maana kwamba kwa sasa wanadamu wanazalisha utajiri mkubwa mara mia moja zaidi kuliko walivyofanya mwaka 1800. Huu ‘Ustawi Mkubwa’, anasema McCloskey, hauwezewi tu kwa maendeleo ya kiteknolojia. Shina lake ni kuimarika kwa maadili ya mwelekeo unaopendelea mabadiliko na kuongezeka kwa idadi watu wa tabaka la kati, iliyodhoofisha wazo la kikabaila la biashara kuonekana kama kitu cha kujidhalilisha. Ni maadili hayo yenye mwelekeo unaopendelea mabadiliko yanayofanya biashara kuwa shughuli inayoweza (McCloskey 2007).

Kwa kupitia biashara unakuja ustawi. Kwa ujumla, watu kutoka nchi zenye uhuru mkubwa wa kiuchumi wana vipato vikubwa sana, ukuaji wa kiuchumi na viwango vya chini vya umaskini (Gwartney na wenzakena. 2017). Na wala ongezeko kubwa la ustawi toka mwaka 1800 halijahodhiwa na matajiri wachache. Katika sehemu kubwa ya dunia, vitu ambavyo wakati fulani vilikuwa bidhaa za anasa – makazi yanayofaa, huduma ya maji na majitaka, taa za umeme na vipasha joto vya majumbani, mavazi ya ziada, usafiri, starehe, burudani, nyama mbichi kutoka buchani – sasa vinapatikana kwa wote. Sasa mashine ndiyo zinafanya kazi ngumu za uzalishaji wa viwandani na hata kazi za nyumbani.

Afya, mtoto kuvuka umri wa hatari, watu kuishi maisha mrefu na elimu; vyote vimekuwa bora zaidi (Norberg 2017). Biashara ya kimataifa imetekeleza jukumu lake katika jambo hili, ikiongeza ushindani na motisha ya kuvumbua na kufanya maboresho.

Biashara na usawa

Wakosoaji, hata hivyo, hulalamika kwamba biashara inaweza kupelekea hali ya kutokuwa na usawa miongoni mwa watu kuwa mbaya zaidi. Kwa hakika, vikwazo vya kibiashara vinapoondoshwa na masoko kupanuka, ajira zitapotea katika viwanda vinavyotoa ushindani mdogo. Katika nchi tajiri zaidi, idadi kubwa ya ukosefu huo wa ajira itatokea kwa wafanyakazi wenye ujuzi mdogo wa kusomea, jambo linaloweza kabisa kuchangia katika hali unaoongezeka ya kutokuwa na usawa. Biashara inaweza kuwa kitu kizuri kwa matajiri wenye mablenki ya uwekezaji jijini New York, wanasema wakosoaji, lakini ni janga kwa wafanyakazi katika viwanda vya nguo wanaolipwa ujira wa chini kutoka majimbo ya kati – kaskazini. Na pengine jambo hilo hilo linaendelea kutokea kimataifa kwani baadhi ya nchi zinastawi na nyingine zinajikokota nyuma zaidi.

Lakini hatupaswi kuongeza chumvi katika suala la ukosefu wa ajira, kwa matokeo ya hali yoyote ya kutokuwa na usawa ndani ya nchi tajiri, yanayoweza kutokana na shuguli za biashara. Ongezeko lolote la hali ya kutokuwa na usawa katika nchi tajiri (na vipimo vya hali ya kutokuwa na usawa vina utata) ni matokeo ya vigezo vingi: biashara ikiwa na mchango kidogo sana (Lawrence 2008). Kama ilivyotajwa hapo awali, sehemu kubwa ya ukosefu wa ajira hutokana na uwezo zalishi kuwa bora zaidi, siyo biashara (Hicks na Devaraj 2015; Devaraj na wenzake. 2017). Idadi ndogo inayotokana na shuguli za biashara – hasa katika makubaliano ya kibiashara yanayoshuhudia ajira zikihama ghafla kwenda nchi za nje – ina uwezekano mkubwa zaidi wa kuwa tatizo la mpito, na wafanyakazi watapata ajira nyingine ambazo ni zalishi zaidi.

Kimataifa, ukiachana na watu maskini zaidi duniani kuendelea kubakia nyuma zaidi, kumekuwa na kiwango fulani cha mafanikio ya kustaajabisha – wafanyakazi wa China na Kusini Mashariki ya Asia na wale wa Asia ya Kusini, kwa sasa wanafurahia kipato kinachoongezeka na usalama mkubwa zaidi, wakati watu kutoka katika matabaka ya hadhi ya chini huko India kwa sasa wana ajira zinazolipa ujira mzuri sana katika sekta ya TEHAMA, inayothamini vipaji vyao. Ukweli ni kwamba, ongezeko katika kipato cha watu maskini zaidi duniani tangu biashara ilipoanza kupanuka duniani katika miaka ya 1980 limekuwa moja kati ya hadithi za kushangaza sana za mafanikio ya wanadamu: hali ya kutokuwa na usawa katika kipato duniani imepungua kwa mara ya kwanza tokea Mapinduzi ya Viwanda (Milanovic 2013).

Tafiti hufichua manufaa mengine ya biashara kwa nchi masikini pia. Katika miaka ya 1950, kama ambavyo tayari imetajwa, Singapore, Hong Kong, Korea Kusini na Taiwan zilikuwa miongoni mwa mataifa yanayoendelea yaliyokuwa masikini kwa kiasi chake. Kwa sasa nchi hizi ni miongoni mwa maeneo tajiri kabisa duniani. Nchi zinazoendelea kwa ujumla wake zimeshuhudia ongezeko la ukuaji wa kiuchumi, na zinaendelea kwa kasi, katika muktadha wa kile zinachozalishwa katika nchi hizo na jinsi zinavyozalisha kitu hicho, na hivyo zinapiga hatua ya kuzisogelea nchi zilizotangulia. Umaskini unaporomoka, ajira zinaongezeka na ubora wa maisha unakuwa wa juu zaidi (Dollar na Kraay 2004). Wakati ambapo mabaa ya njaa kwa sababu za vita na majanga ya asili bado yanatokea katika nchi maskini sana, mabaa ya njaa kutokana na mavuno hafifu ni kama vile yametokomea karibia kila mahali, na hii ni kwa sababu biashara inawezesha chakula kusafirishwa hadi kuvuka mipaka ya kimataifa na pia kuongezeka kwa mbinu bora zaidi za kilimo (kama vile mazao yaliyozalishwa kijenetiki).

Thamani ya kimaadili ya biashara

Uadilifu ni wazo linaloweza kutumika tu katika matendo ya watu huru. Mtu ambaye kwa namna fulani hulazimishwa kufanya jambo, hata kama ni kwa manufaa fulani, hawezi kuwakilisha maadili.

Kwa hiyo, jamii huria, masoko huria na biashara huria ni muhimu kwa ajili ya kutekeleza taratibu za kimaadili. Pia jamii hutoa fursa zisizo na mwisho kwa watu kufanya maamuzi yao ya kimaadili: hasa, katika kuhimiza hatua zinazohitajika ili kubadilisha dhamira na kufanya mambo kwa ukweli na dhati miongoni mwa mamilioni ya watu.

Tabia inayozingatia maadili pamoja na hali ya kuaminiana ni mambo muhimu katika kufanya mabadilishano. Hakuna mtu atakayerejea tena kwa mgavi aliyempatia thamani mbaya; na atawapa tahadhari rafiki zake. Hii ni kweli na hutokea zaidi katika sekta za huduma, zinazohusisha mawasiliano moja kwa moja baina ya watu, na ambazo zinachangia katika uwiano unaoongezeka wa biashara duniani.

Biashara huchochea watu kuboresha uwezo wao wa kufanya kazi pamoja na kuendana vizuri baina yao na wengine, hata maadui wao wa jadi. Utandawazi umeshuhudia ongezeko katika stahamala, hasa kwa sababu ya manufaa ambayo biashara huleta kwa watu binafsi, makundi ya watu na nchi ambazo vinginevyo zisingeweza kukubaliana sana katika baadhi ya mambo. Biashara katika utaratibu maalumu hutokomeza ubaguzi kwa msingi wa utaiifa, ukabila, rangi, jinsia, tabaka la kijamii na ubaguzi mwingine wowote – kwa kuwa wale wanaokataa kujihusisha na wengine kwa misingi hiyo hukosa manufaa kamili ya kweli ya kuenea kwa biashara duniani. Kwa mfano, kuenea kwa kasi kwa biashara duniani tangu miaka ya 1980 kumeenea hali ya stahamala kwa mitindo tofauti ya maisha. Kumechangia pia kupanda kwa hadhi ya wanawake, hasa wanawake vijana, kwa wigo mpana sana kuliko mchango wa vigezo vingine kama vile demokrasia (Stroup 2008). Na kwa sababu hiyo, biashara

imeboresha umri wa matarajio ya kuishi kwa wanawake, elimu na usawa wa jinsia. Kwa hatua kama hizi, yanaweza kuwapo mashaka kidogo sana ya kuhoji endapo biashara ni nguvu yenye manufaa.

SEHEMU YA SITA

**MUSTAKABALI
WA BIASHARA**

14 MIPANGILIO NA FUNZO

Manufaa ya biashara ya kimataifa

Ustawi. Maisha ya kiuchumi leo hii yamekuwa hayana mipaka – au kwa usahihi zaidi, kutokana na biashara ya karne ya kumi na tisa kuwa huria kwa kiasi cha kutosha, imerejea upya katika asili yake ya kutokuwa na mipaka. Nyendo za watu, bidhaa, huduma, vipuri, mtaji, mbinu, teknolojia, mawazo, tamaduni na maadili zinafanyika kwa haraka zaidi na kuenea kwa kasi sana kuliko ilivyowahi kutokea. Minyororo ya thamani duniani inatugusa sisi sote, inabadilisha mitindo yetu ya kufanya kazi na bidhaa tunazotumia katika maisha yetu ya kila siku. Masoko mapya yanayochipuka yameibuka ghafla katika nchi zilizokuwa masikini ambazo kwa sasa zina uwezo mkubwa zaidi wa kupata mtaji wa uwekezaji kutoka nchi za kigeni, ajira, chaguzi mbalimbali kwa mnunuzi na bila kusahau fursa kwa mteja: kupitia mafungamano ya nchi hizo katika mitandao ya biashara duniani, zimekua kwa haraka sana, ambapo umaskini uliokithiri zaidi duniani kwa watu wanaoingiza kipato cha \$ 2 kwa siku hauonekani kuwa na ‘maisha’ marefu katika dunia hii.

Chaguzi. Hata hivyo, ukuaji wa kiuchumi na ongezeko la kipato bado vinaelezea tu nusu ya hadithi yenyewe. Biashara imewapatia watu ubora wa juu na thamani kubwa ya bidhaa, pamoja na nyongeza ya chaguzi kutoka duniani kote. Kupitia makadirio ya aina fulani, duka kubwa la kawaida nchini Marekani kwa sasa lina aina 47,000 za bidhaa, nyingi miongoni mwake isingewezekana kuzalishwa nyumbani lakini zinaweza tu kulimwa au kutengenezwa katika nchi nyingine. Maduka katika nchi zenye utajiri wa chini kwa sasa nayo pia yamejaa bidhaa za kimataifa ambazo zilikuwa hazijulikani hata kidogo kwa raia wa nchi hizo kabla ya kuanza kwa zama za utandawazi mapema miaka ya 1990.

Ubona wa maisha. Zaidi ya manufaa hayo, biashara imeinua kiwango cha ubora wa maisha ya mwanadamu, imepelekea watu

kupata kwa urahisi zaidi dawa na huduma za afya, elimu, usafiri, fursa za kazi, bidhaa za kiutamaduni na starehe kama vile muziki, maonesho ya jukwaani na michezo, na mengine mengi. Mawasiliano yanayofanyika kupitia biashara yamewezesha mawazo, uvumbuzi, mtaji na mbinu zalishi ambazo ni bora zaidi kuenea duniani kote, yakiambatana na hali ya kupiga hatua katika maendeleo na kuinua viwango vya maisha ya watu.

Kuchapusha maendeleo. Muunganiko wa makundi anuwai ya watu utokanao na biashara huwawezesha kuchunguza na kujifunza kutoka katika mawazo, umaizi na mbinu za wengine. Jambo hili huleta uvumbuzi unaopelekea maisha kuwa ya furaha na kuridhisha: kwa mfano, ilichukua muda mfupi kupatikana kwa chanjo ya Uviko-19 kupitia kampuni ya Kijerumani iliyoasisiwa na watoto wa wahamiaji wa Kituruki, waliokusanya nguvu kwa pamoja na kampuni kubwa ya kimataifa ya Marekani iliyoleta pamoja maarifa ya kisayansi na uwezo wa kuchakata kutoka duniani kote (Hendershott na wenzake. 2021). Na kwa mapana zaidi, kushirikishana maarifa na kuunganisha umaizi na fikra tofauti huchapusha kasi ya uvumbuzi, na matokeo ya ugunduzi huo kwenye maendeleo ya mwanadamu katika mzunguko usiokoma kamwe.

Hali ya kuaminiana na amani. Ikiwa na umuhimu sawa na huo, kwa ujumla, mawasiliano ya karibu sana yatokanayo na biashara yametengeneza hali ya juu sana ya kuaminiana na stahamala baina ya makundi ya watu wanaotofautiana sana, inayochochea usuluhishi wa mivutano kwa njia za amani, inayokuza demokrasia na kuhamasisha serikali kufanya mambo yake kwa uwazi, na inayoimarisha misingi na taasisi zinazohifadhi manufaa haya.

Kunyumbulika kwa biashara. Kwa hakika, masuala yanachagiza. Nchi zinazochipua kiuchumi zinaweza bado kuwa dhaifu; hivyo yanabaki mashaka kuhusiana na unyonyaji kwa wafanyakazi, athari za kimazingira, kudumisha tamaduni, na hofu juu ya uwezekano wa majanga kuwa tatizo kubwa zaidi katika dunia inayotegemeana. Kuna vikwazo, kama midororo ya kifedha na

vita vya kibiashara. Kuna mashaka ya kiusalama yanayochochea nchi kujiwekea malengo ya juu sana ya kujitegemea badala ya kutegemea bidhaa muhimu kutoka nchi za nje, na hoja endapo maadili yanazingatiwa katika uzalishaji wa bidhaa zinazoagizwa kutoka nje, na mashaka kuhusiana na viwango vya utaalumu wa watoa huduma kutoka nchi za kigeni kama vile maofisa wa benki, wahasibu, madaktari na wengine. Na unabaki ulindaji mkubwa sana, mara nyingi ukitekelezwa kwa njia zinazofanya iwe vigumu kuubaini na vigumu zaidi kuupima.

Haya yote ni mashaka yenye umuhimu unaojitosheleza ambayo ni sharti yachukuliwe kwa uzito wake unaostahili. Lakini mpangilio wa muda mrefu unaonekana wazi, kwamba kwa sababu ya manufaa yake mengi, biashara itaendelea kupanuka, ikichangia katika ukuaji na ustawi wa dunia.

Mipangilio na changamoto

Miongoni mwa mamia ya mataifa ambayo kwa sasa yanashiriki katika mazungumzo ya biashara kimataifa, kuna azma iliyoimarika ya kupunguza vizuizi katika biashara. Hata hivyo, kila nchi katika kundi hilo bado ina mashaka mengi sana ambayo kwa miaka sasa yanakwamisha kuenea kwa biashara kamili ya uwazi duniani; na asili ya mabadiliko katika biashara (mf. sekta za huduma kwa sasa zina umuhimu mkubwa zaidi katika biashara kuliko zilivyowahi kuwa), na kuibua changamoto mpya, miongoni mwake hizi zifuatazo.

Usalama. Kuna mkazo unaoongezeka kwenye masuala kama vile usalama na uhamishaji wa teknolojia ya hali ya juu kutoka nchi moja hadi nyingine (zenye uelekeo wa kuwa pinzani au kuhasimiana). Kadri bidhaa za teknolojia ya hali ya juu zinavyozalishwa na kuuzwa duniani kote, ndivyo inavyokuwa rahisi zaidi kwa baadhi ya nchi kupata na kutumia teknolojia iliyobuniwa katika nchi nyingine. Kwa mfano, nchi zinazonunua TEHAMA kutoka China zina mashaka kuhusiana na vidokezi vya usalama – kama vile hofu ya kwamba kwa kufanya hivyo

inakuwa rahisi kwa China kufunga programu hatarishi za kompyuta katika mitandao yao ya mawasiliano.

Mazingira. Suala kuhusiana na tabianchi na matumizi ya nishati zinazochafua mazingira nalo pia lina athari katika mpangilio wa biashara kwa kuwa nchi kuchangamkia vyanzo mbadala vya nishati. Kwa mfano, soko la nishati ya jua limetawaliwa na mataifa ya China, Japan, Korea na Ujerumani, lakini kwa sasa serikali za nchi nyingine zinamimina ruzuku kwenye tafiti na uendelezaji wa nishati ambazo ni rafiki kwa mazingira katika nchi zao wenyewe. Hii inaweza kuwa biashara nzuri, kutokana na hitaji linaloongezeka la nishati jadidifu; lakini ni kinyume kabisa na misingi ya biashara huria.

Katika hali yoyote ile, sera bora zaidi ingeweza kuwa ni ile ya kutumia motisha za bei na manufaa linganishi, kama vile kubuni makubaliano ya dunia kuhusiana na kodi katika hewa ya ukaa, jambo ambalo lingechochea maendeleo ya nishati mbadala inayouzika katika nchi hizo na inayofaa kabisa kwa matumizi yao.

Huduma. Uwiano unaoongezeka wa biashara leo hii haupo katika biashara ya bidhaa, bali katika sekta za huduma kama vile ushauri elekezi, huduma za kifedha, uhasibu, sheria, mawasiliano, TEHAMA, usanifu wa majengo na ujenzi, uchapishaji, usambazaji, usanifu wa mitindo, elimu, afya na huduma za kijamii, utalii na uhifadhi, usimamizi wa mazingira na usafiri. Suala la fedha kimataifa nalo pia kwa sasa ni sehemu muhimu ya biashara ya kimataifa, ambapo makampuni ya kifedha huunganisha nguvu zao duniani katika mwitikio wa kuhudumia minyororo ya thamani duniani.

Maendeleo haya huja na masuala mapya kuhusiana na sera ya biashara. Kwa mfano, nchi inaweza kutokuwa radhi kutambua sifa za wanasheria, wahasibu au watu wenye taaluma nyingine kutoka nchi za kigeni. Hii inaweza kutokana na suala la kweli la kudumisha viwango vya juu; lakini ni njia nyingine yenye uwezekano wa kutoa upendeleo kwa wafanyabiashara na viwanda

vya ndani. Kila kikwazo cha namna hiyo hufanya biashara ya kimataifa kuwa ngumu zaidi.

Mazingira ya haki na usawa. Viwango, kwa ujumla zaidi, ndiyo aina kuu iliyojificha ya ulindaji, hasa wakati huu ambapo ushuru unapingwa vikali. Japo nchi nyingi zenye viwango vya juu vya ajira au utunzaji wa mazingira hulalamika juu ya ushindani ‘usio wa haki’ kutoka katika nchi zenye viwango vya chini, na kudai ‘mazingira ya haki na usawa, nyingi miongoni mwa nchi hizo bado zinatoa ruzuku kwa viwanda vyao vinavyozalisha bidhaa kwa ajili ya kuuza nchi za nje kupitia kushusha thamani ya sarafu, msaada wa fedha, misamaha ya kodi au upendeleo katika manunuzi serikali.

Hakuna kabisa kitu kinachoitwa ‘mazingira ya haki na usawa’ – nchi hutofautiana tu. Wafanyakazi wa ofisini kutoka nchi tajiri wanaweza kupendelea mazingira yasiyochafua mazingira, wakati wachimbaji wa makaa ya mawe katika nchi masikini wanaweza kuwa na hofu zaidi juu ya uwezo wa kulisha familia zao. Pengine sera bora kabisa ingekuwa ni ile ya kukubali tofauti hizi katika maadili na kuacha nchi itumie kwa uhuru faida zake linganishi. Manufaa ya kufanya hivyo yangekuwa makubwa sana kwa nchi za watu maskini kupindukia na dunia kwa ujumla wake.

Maarifa ya uchumi. Kwa mara nyingine tena tunaona maarifa ya uchumi yaliyopanuka leo hii yakijitokeza kwa uwazi zaidi kuliko ilivyowahi kutokea na huibua masuala mapya ya kushughulika nayo. Ulinzi wa miliki bunifu, kwa mfano, ni suala lenye kuleta ubishani, pale nchi tajiri zaidi zinapolalamika kuhusiana na nchi nyingine kuiga na kutengeneza upya bidhaa zao (kitu ambacho kimekuwa rahisi kupitia uhamishaji wa shughuli za uzalishaji toka nchi moja hadi nyingine duniani). Na makampuni ya kimataifa ndiyo njia kuu za uhamishaji wa teknolojia baina ya nchi na nchi.

Kwa mpenda mabadiliko, shughuli ya kimataifa hutengeneza ajira, huongeza uwezo zalishi wa ndani, huboresha usawa na ustawi duniani, na kuinua juu maendeleo ya mwanadamu.

Wengine, hata hivyo, wanaweza kuona tu matokeo hasi ya kuingilia haki ya watu ya kumiliki mali na vitisho vya kiusalama. Kwa hiyo, kuna majadiliano katika ngazi ya kimataifa yaliyoasisiwa kuhusiana na haki ya kumiliki mali na ulindaji kwa misingi ya kiusalama, na ulindaji unaoangazia suala la uigaji na utengenezaji upya wa bidhaa pamoja na suala la miliki bunifu (kama vile kuwa na orodha ya vile vinavyochukuliwa kama vitu visivyokubalika au visivyoaminika ambavyo vinapaswa kutengwa au kuepukwa) kwa sasa hujitokeza kwa uwazi zaidi katika makubaliano mapya ya kibiashara.

Biashara ya Kusini kwa Kusini. Mpangilio mwingine ni kile kinachojulikana kama biashara ya Kusini kwa Kusini. Kihistoria, biashara ilikuwa imetawaliwa na mabara ya Ulaya ya Magharibi na Amerika ya Kaskazini, yaliyofanya biashara baina yao na pia baina ya mabara hayo na Ulaya Mashariki, Asia, Afrika na Amerika ya Kusini – iliyojulikana kama biashara ya Kaskazini kwa Kusini. Leo hii, biashara imepanuka baina ya Asia na Amerika Kusini, kwa mfano, na ndani ya ukanda wa wenyewe wa Asia.

Baada ya kipindi fulani cha muda, ukuaji huu unaweza kushuhudia kushuka kwa umuhimu wa nchi za Magharibi kama nguvu yenye msukumo ndani ya biashara ya kimataifa – japokuwa jumla ya viwango vya biashara huenda ikaendelea kuongezeka kila mahali. Lakini mashaka yanabakia: je, mradi ya China katika maendeleo ya Miundombinu na Barabara na uwekezaji wake mkubwa katika nchi za Asia na Afrika, kwa mfano, ni maendeleo makubwa ya kweli ya biashara ya wazi, au ni ishara ya shauku zake za kikabaila?

Changamoto za kisiasa kwenye sera ya biashara huria

Japo majadiliano ya kimataifa ya biashara leo hii yanaweza kutambua manufaa yaliyoenea sana ya biashara duniani, katika uhalisia wake yanapata msukumo zaidi kutoka katika siasa za kitaifa na siasa za kimataifa.

Siasa za ndani. Sera za kiuchumi, kijamii na ustawi wa nchi, na shinikizo kutoka kwa wafanyakazi ambao ajira zao zipo hatarini kufuatia ushindani kutoka nchi za kigeni, ni mambo muhimu sana katika msimamo wa nchi kuhusiana na biashara. Biashara inaweza kutumiwa kama ‘mbuzi wa kafara’ anayefaa kuwa kisingizio cha kwa viwanda wa kushindwa kuendana na kasi ya maendeleo makubwa ya kiteknolojia, mtikisiko wa hali ya kifedha, au masoko yanayobadilika. Utamaduni, maadili na mawazo ya wengi vinaweza kupewa umuhimu sawa na uchumi katika kutengeneza taswira ya sera ya biashara, mara nyingi zaidi.

Hata hivyo, mkazo katika manufaa makubwa ya biashara ni jambo muhimu sana, kwa sababu unagusa siyo tu maisha ya wafanyabiashara bali mamilioni ya wanunuzi, nyumbani na duniani kote.

Siasa za kikanda. Mashaka makubwa zaidi katika mahusiano ya kimataifa yanayosukumwa na siasa za kikanda nayo pia huvuruga sera ya biashara. Nchi na nyakati fulani makundi ya nchi huweza kutumia biashara kama silaha dhidi ya nchi zenye uhasama nazo, au zile zenye rekodi mbaya kuhusiana na haki za binadamu, pengine kwa kuzinyima bidhaa muhimu sana kutoka nchi za nje au kuzuia uagizaji wa bidhaa kutoka katika nchi hizo kwa tumaini la kufanya nchi hizo kuwa maskini zaidi au kuongeza shinikizo la umma la kutaka mabadiliko katika sera zao. Nyakati fulani, makubaliano ya kibiashara ya kikanda husanifiwa kiasi kikubwa kwa lengo la kupunguza ushawishi wa nchi tajiri za jirani katika masoko ya ndani. Mizozo ya kibiashara baina ya China na Marekani (na nchi nyingine) wakati wa zama za Trump inaweza kuwa kiashiria cha mgongano mkubwa katika maono juu ya namna ambavyo mifumo ya dunia ya kisiasa na kiuchumi inavyopaswa kufanya kazi.

Kwa hakika, ni bora zaidi kwa nchi kufikiria utatuzi wa mizozo ya kibiashara kuliko kuchukua hatua za kijeshi. Lakini mivutano ya biashara inaweza pia kusababisha hasara kubwa sana kwa watu wengi duniani kote.

Utaratibu wa kimataifa. Utaratibu uliokubaliwa wa biashara ya kimataifa ni muhimu sana endapo manufaa kutokana na biashara yatafanana. Masoko yanaweza kufanya kazi bora kabisa chini ya utawala unaozingatia sheria, mahali ambapo kanuni zilizokubaliwa za umiliki wa mali na mikataba zinafuatwa na kusimamiwa. Hii haihitaji aina fulani ya serikali ya dunia – ni makubaliano tu baina ya washirika wa kibiashara.

Licha ya siasa zote hizi zinazoendelea katika mashirika ya kimataifa, kanuni za uanachama na mchakato wa usuluhishi wa mizozo ndani ya Shirika la Biashara Duniani huenda vikawa ndiyo tumaini bora kabisa kwa mambo haya. Ni hitaji la dharura, kutokana na kupanuka kwa biashara isiyoonekana kwa macho au kushikika mkononi kama vile biashara ya sekta za huduma na biashara kwa njia ya intaneti, na pia kutokana na mashaka yanayoongezeka juu ya haki za binadamu, viwango vya ubora wa ajira, miliki bunifu, usalama na ulinzi wa mazingira. Kwa bahati mbaya, sheria za ndani huwa ‘zinahangaika’ ili kuendana na haya maendeleo; kwa mfano, imethibitika kuwa ulegezaji wa masharti ya biashara katika sekta za huduma ni moja kati ya jambo gumu sana kukubaliana chini ya taasisi zote mbili, yaani Mkatoba Mkuu wa Ushuru na Biashara na Shirika la Biashara Duniani.

Shinikizo la kufanya ulindaji

Utafiti juu ya biashara, na vita vya kibiashara, unatupatia funzo la wazi kwamba ulindaji hautengenezi au kuokoa ajira, na kwa kawaida unakuwa na matokeo yasiyotarajiwa na yenye kuleta madhara. Vikwazo kupandisha bei kwa wanunuzi wa nyumbani, hupunguza kichocheo cha ushindani na kuvinyima malighafi viwanda vya ndani.

Hatua chache ambazo tungeweza kuchukua zingeweza kuwa na tija zaidi katika kuongeza uhuru nyumbani na ugenini kuliko hata biashara huria ... Uza hapa chochote unachoweza na unachotaka kuuza. Nunua chochote unachoweza na

unachotaka kununua. Kwa njia hii ushirikiano miongoni mwa watu unaweza kuenea na dunia kuwa huru.

— Milton na Rose Friedman (1997).

Lakini shinikizo la kisiasa la kufanya ulindaji bado linapata msukumo wake zaidi kutoka kwenye dhana kuliko kwenye ukweli. Kwa mfano, ni watu wachache nchini Marekani wanaotambua kwamba idadi ya ajira katika viwanda vya chuma ambazo zipo hatarini kutokana na uagizaji wa bidhaa kutoka nchi za nje ni ndogo sana ikilinganishwa na idadi ya ajira katika huduma za afya, migahawa, maofisi, elimu, maduka makubwa, maduka ya rejareja, TEHAMA na katika sekta nyingi zaidi zinazonufaika kutokana na biashara. Hivyo katika hali yoyote ile, ajira hupotea kutokana na sababu nyingi, siyo tu kwa sababu ya biashara – mabadiliko ya kiteknolojia, mitindo mipya, bei zinazongezeka za malighafi, makosa katika usimamizi, ongezeko la kodi au taratibu kali za udhibiti zikiwa ni miongoni mwa sababu hizo.

Kwa bahati mbaya, mdahalo juu ya sera ya biashara daima hautakuwa na urari katika maoni. Mamilioni ya wanunuzi hunufaika na biashara kupitia bei za chini na wigo mpana wa chaguzi – mpangilio uliozoeleka sana kiasi kwamba tunashindwa kuuona. Kuna idadi ndogo sana ya watu wanaoweza kupoteza ajira zao kufuatia ushindani kutoka nchi za kigeni, lakini taabu zao ndizo zinazojitokeza kwa kiasi kikubwa zaidi katika mdahalo wa umma. Wafanyakazi wataandamana mitaani katika kampeni ya kulinda ajira zao, lakini wanunuzi hawafanyi maandamano ya kusherehekea dola chache zilizopungua katika bei ya vyakula vyao au uwezo wao wa kupata matunda moja kwa moja kutoka shambani wakati wa majira ya baridi. Watunga sera, kwa maana hiyo, wana uelekeo mkubwa wa kuchukua hatua kwa kufuata maslahi ya wapiga makelele badala ya kufuata maslahi ya wanunuzi waliokaa kimya ingawa ndiyo wengi zaidi (Butler 2012).

Hitaji la kukubali mabadiliko

Mabadiliko ya kiuchumi ni mchakato usio na mwisho. Watengeneza mishumaa waliondolewa katika biashara kwa ujio wa taa za gesi, usafiri wa magari ya farasi uliondolewa kwa ujio wa magari ya injini, mashine za kupiga chapa ziliondolewa kwa ujio wa kompyuta, na maduka mengi yaliondolewa kwa ujio wa maduka ya reja reja mtandaoni. Uwezo wa kiakili wa kompyuta utaendelea kuleta mapinduzi zaidi viwandani. Lakini licha ya mchachafyo uliowakumba baadhi ya watu, maendeleo ya namna hii hupelekea uboreshaji mkubwa katika maisha ya watu kwa ujumla wao – kitu ambacho ndiyo lengo zima la uzalishaji – awali ya mengine yote. Biashara inaharakisha tu mchakato huu usioepukika na wenye manufaa.

Kwa hiyo, swali muhimu kwa watunga sera ni kujiuliza namna ya kuhakikisha kwamba mabadiliko yanapotokea hayasababishi gharama kubwa sana iliyopita kiasi kwa wale wanaoathirika na mabadiliko hayo. Na endapo serikali zinaamua kwamba ni sharti ziingilie kati, hazina budi kujiuliza namna ya kuhakikisha kwamba zinajikita kwenye kuyasaidia makundi yanayoathirika kuendana na hali mpya, badala ya utatuzi wa kuendeleza tu maisha ya viwanda vilivyopitwa na wakati na visivyohitajika.

Sera inahitaji kunyumbulika ili kupokea mabadiliko haya pamoja na mengine. Kuna faida kubwa ya nchi kudaka: mabadiliko ya haraka katika kilimo ambayo yame karibia kumaliza njaa; maendeleo ya viwanda; umaskini unaoporomoka; kuongezeka kwa utajiri na usawa; sayansi na maendeleo; uelewa wa mwanadamu na utamaduni; demokrasia na haki. Biashara huria na maadili yenye uelekeo wa mabadiliko yanayodumisha biashara yenyewe ni mambo muhimu sana katika kueneza manufaa haya. Ni mambo yanayostahili jitihada kuyalinda.

Hatuwezi kutabiri hali ya uzalishaji na mipangilio ya kibiashara kwa siku za baadaye, au uwezekano wa mchachafyo, wakati dunia ikiwa katika hali ya kutegemeana sana. Lakini tunaweza walau kuzuia sheria dhidi ya kutukwamisha katika uhalisia wa

siku zilizopita badala ya kujenga hali ya kunyumbulika na utayari tunaouhitaji ili kupokea mabadiliko, kutupatia nyenzo kwa ajili ya kesho na kudaka fursa.

Biashara imetujengea taswira ya maisha yetu. Na tena, itaendelea kujenga taswira ya mustakabali wetu.

REJEA

- Atakuman, C. na wenzake. (2020) Kabla ya Waneolithi Kufika Mashariki ya Ugiriki. Jarida la Elimu-Kale ya Kisiwa na Ukanda wa Pwani (linapatikana mtandaoni).
- Brooke, J. (1990) Brazil na uagizaji wa kompyuta kutoka nchi za nje. Hazeti la The New York Times, 9 Julai.
- Brzezinski, Z. (1982) Baina ya Nyakati Mbili: Dhima ya Marekani katika Zama za Ushawishi wa Teknolojia. Westport, CT: Greenwood Press.
- Brown, C. P. na Irwin, D. A (2015) mahali pa kuanzia Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara: viwango vya ushuru mnamo mwaka 1947. Ofisi ya Taifa ya Utafiti wa Kiuchumi, Nyaraka za Kazi 21782 (<http://www.nber.org/papers/w21782>).
- Butler, E. (2007) Adam Smith: Mtangulizi. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.
- Butler, E. (2011) Mlimbikizo wa Utajiri wa Mataifa. London: Taasisi ya Adam Smith.
- Butler, E. (2012) Uchaguzi wa Umma: Utangulizi. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.
- Butler, E. (2013) Taasisi ya Jamii Huria. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.
- Butler, E. (2015) Mwelekeo wa Kisasa wa Mabadiliko: Utangulizi. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.
- Butler, E. (2018) Chimbuko la Ubepari. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.
- Butler, E. (2019) Uelekeo wa Dhana: Wanazuoni 101 Mashuhuri wa Mwelekeo Unaopendelea Mabadiliko. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.

- Cain, P. J. (1982) Professor McCloskey juu ya biashara huria ya Uingereza, 1841– 1881: maoni kadhaa. Uchunguzi wa Historia ya Uchumi 19(2): 201–7.
- Cobden, R. (1846) Hotuba jijini Manchester, 15 Januari.
- Devaraj, S., Hicks, M. J., Wornell, E. J. na Faulk, D. (2017) Jinsi gani jumuiya za watu wa Marekani zilivyo hatarini dhidi ya mitambo yenye kujiendesha yenyewe, biashara na ukuaji wa kasi wa miji? Kituo cha Biashara na Utafiti wa Kiuchumi cha Chuo Kikuu cha Taifa cha Ball na Kituo cha Taasisi ya Utafiti wa Sera za Vijijini kwa Sera ya Taifa, 19 Juni.
- Dinda, S. (2004) Nadharia Tete ya Kizingo cha Kuznets cha Kimazingira: Utafiti. Uchumi wa Ikolojia 49(4): 431–55.
- Dollar, D. na Kraay, A. (2004) Biashara, ukuaji, na umaskini. Jarida la Kiuchumi 114(493): F22–F49.
- Jarida la The Economist (2020) Bei za mafuta na bidhaa zipo mahali zilipowahi kuwa miaka 160 iliyopita, 27 Aprili (<https://www.economist.com/graphic-detail/2020/04/27/oil-and-commodity-prices-are-where-they-were-160-years-ago>).
- Edmonds, E. na Pavcnik, N. (2004) Biashara ya kimataifa na ajira za watoto: ushahidi kutoka sehemu zote za nchi. Ofisi ya Taifa ya Utafiti wa Kiuchumi (<http://www.nber.org/papers/w10317>).
- Findlay, R. na O'Rourke, K. (2007) Nguvu na Ujazo: Biashara, Vita na Uchumi wa Dunia katika Mileniamu ya Pili. Princeton University Press.
- Fisher, M. H. N. (2021) Uhalisia dhidi ya Nadharia katika Biashara 'Huria': Simulizi la Muuzaji wa Bidhaa Nje ya Nchi. London: Taasisi ya Adam Smith.

- Frankel, J. A. na Romer, D. H. (1999) Je, biashara husababisha ukuaji? Mapitio ya Uchumi wa Marekani 89(3): 379–99.
- Frankel, J. A. na Romer, D. H. (2005) Je, biashara ni nzuri au mbaya kwa mazingira? Upembuzi wa chanzo. Mapitio ya Uchumi na Takwimu 87(1): 85–91.
- Friedman, M. na Friedman, R. D. (1997) Mfano wa biashara huria. Hoover Digest, na. 4.
- Gwartney, J., Lawson, R. na Hall, J. (eds) (2017) Uhuru wa Kiuchumi Duniani: 2017 Ripoti ya Mwaka. Vancouver, BC: Taasisi ya Fraser.
- Hartley, C. K. (2008) Biashara: Ugunduzi, uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa na teknolojia. Katika Historia ya Uchumi wa Cambridge ya Uingereza ya Kisasa (ed. R. Floyd na P. Johnson), toleo 1.
- Haskel, J. E, Pereira, S. C. na Slaughter, M. J. (2002) Je, uwekezaji wa moja kwa moja kutoka nchi za kigeni huihua uwezo zalishi wa makampuni ya ndani? Ofisi ya Taifa ya Utafiti wa Kiuchumi (<http://www.nber.org/papers/w8724>).
- Heath, R. na Mobarak, A. (2012) Je, uhitaji au ugavi unashurutisha uwekezaji katika elimu? Ushahidi kutoka katika ajira za sekta ya mavazi nchini Bangladesh (<https://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Workshops-Seminars/Development/mobarak-120416.pdf>).
- Heinrich, J. (2016) Je, masoko hutufanya kuwa watu wa haki, wenye kuaminiana na kushirikiana, au hutuletea uharibifu ndani mwetu? Jarida la Economics, 6 Agosti (<https://economics.com/domarkets-make-us-fair-trusting-joseph-henrich/>).

- Hendershott, R., Brook, Y. na Watkins, D. (2021) Uelevu: nadharia mpya ya uvumbuzi (<https://ingenuism.substack.com>).
- Hicks, M. J. na Devaraj, S. (2015) Uzushi na Uhalisia juu ya Uzalishaji wa Bidhaa za Viwandani nchini Marekani. Kituo cha Biashara na Utafiti wa Kiuchumi, Chuo Kikuu cha Taifa cha Ball (<http://conexus.cberdata.org/files/MfgReality.pdf>).
- Hochberg, F. P. (2020) Biashara Siyo Barua ya Maneno Manne. New York: Avid Reader Press.
- Houssa, R. na Verpooten, M. (2013) Matokeo yasiyotarajiwa ya kupiga marufuku uuzaji wa bidhaa nchi za nje: ushahidi kutoka katika sekta ya kamba wadogo nchini Benin. Kituo cha Utafiti katika Uchumi wa Maendeleo cha Chuo Kikuu cha Namur, Nyaraka za Kazi 1304.
- Ikeson, D. J. (2017) Upinzani dhidi kuuzia nchi nyingine kwa bei nafuu vitu visivyotakiwa katika soko la nyumbani 101: kila kitu unachohitaji kujua kuhusiana na rungu la ulindaji wa viwanda pendwa vya chuma. Blogu ya Taasisi ya Cato, 27 Aprili (<https://www.cato.org/blog/antidumping-101-everything-you-need-know-about-steel-in-dustrys-favorite-protectionist-bludgeon>).
- Irwin, D. A. (1995) Mkataba Mkuu wa Ushuru na Biashara kwa mtazamo wa kihistoria. Mapitio ya Uchumi wa Marekani 85(2): 323–28.
- Klein, M. C. (2016) Idadi gani ya ajira za viwandani zilipotea kupitia utandawazi nchini Marekani? Gazeti la Financial Times, 6 Desemba (<https://www.ft.com/content/66165693-ddf8-3988-b7e2-5ea887303c3e>).
- Krpec, O. na Hodulak, V. (2019) Vita na biashara ya kimataifa:

Athari za mchachafyo wa kibiashara kwenye mpangilio wa biashara ya kimataifa na maendeleo ya kiuchumi. Jarida la Brazili la Uchumi wa Kisiasa 39(1): 152–72.

Krueger, A. O. (2020) Biashara ya kimataifa: Kitu Ambacho Kila Mmoja Anahitaji Kujua. Oxford University Press.

Lawrence, R. Z. (2008) Muziki laini kwa wanaofanya kazi ngumu: je, biashara ilaumiwe kwa kuinua hali ya kutokuwa na usawa katika kipato nchini Marekani? Taasisi ya Peterson ya Uchumi wa Kimataifa, Washington, DC ([https://www.pii.com/book store/blue-collar-blues-trade-blame-rising-us-income-in equality](https://www.pii.com/book_store/blue-collar-blues-trade-blame-rising-us-income-in-equality)).

Mankiw, G. (2006) Urejesho wa kuhamishia shughuli za uzalishaji kutoka nchi moja hadi nyingine. Blogu ya Greg Mankiw, 7 Mei (<http://gregmankiw.blogspot.com/2006/05/outsourcing-redux.html>).

McCaig, B. na Pavcnik, N. (2014) Masoko ya nchi za nje na mgawanyo wa kazi katika nchi za kipato cha chini. Ofisi ya Taifa ya Utafiti wa Kiuchumi (<http://www.nber.org/papers/w20455>).

McCloskey, D. (2007) The Bourgeois Virtues: Maadili kwa Zama za Biashara. University of Chicago Press.

McDowell, A. (1999) Orodha ya Watu au Vitu na Nyinbo za Mapenzi: Maisha ya Kijijini

Misri ya kale. Oxford: Clarendon Press.

Milanovic, B. (2013) Hali ya kutokuwa na usawa katika kipato kwa idadi Duniani: katika historia na wakati huu. Sera ya Dunia 4(2): 198–208.

Mohan, S. (2010) Biashara ya Haki bila Upuuzi. London: Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi.

Norberg, J. (2017) Maendeleo: Sababu Kumi za Kuangalia Mbele katika Mustakabali. London: Oneworld Publications.

OECD (2019) Biashara ya bidhaa bandia kwa sasa ni 3.3% ya biashara duniani na inaongezeka. Newsroom, 18 March (<https://www.oecd.org/newsroom/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-world-trade-and-rising.htm>).

Ohlin, B. (1933) Biashara ya kikanda na kimataifa. Harvard University Press.

O'Rourke, K. (1997) Uvamizi wa nafaka wa Umoja wa Ulaya, 1870–1913. *Jarida la Historia ya Kiuchumi* 57(4): 775–801.

O'Rourke, K. (1999) Sera ya biashara ya Uingereza katika miaka ya karne ya 19t: makala ya mapitio. Chuo Kikuu cha Dublin, Idara ya Nyaraka za Kazi za Uchumi (http://econpapers.repec.org/paper/fthdublec/99_2f22.htm).

O'Rourke, P. J. (2007) Kuhusu Utajiri wa Mataifa. Old Saybrook, CT: Tantor Media.

O'Rourke, P. J. (2009) Mr Right. *New Zealand Herald*, 17 April.

Pirie, M. (2002) Uchumi wa Watu. London: Taasisi ya Adam Smith.

Poon, J. na Rigby, J. L. (2017) Biashara ya Kimataifa: Misingi. Abingdon: Routledge.

Rand, A. (1964) Maadili ya mtu asiye na upendeleo. Adili ya Ubinafsi. New York: Signet.

Ricardo, D. (1817) Kuhusu Misingi ya Uchumi wa Kisiasa na Utozaji wa Kodi.

Ridley, M. (2010) Mtegemea Makuu mwenye Mantiki. London: Fourth Estate.

- Ridley, M. (2020) Jinsi Uvumbuzi Unavyotokea. London: Fourth Estate.
- Schiermeier, Q. (2015) Vinasaba vya kale vyafichua jinsi ngano ilivyokuja hadi Uingereza ya zamani. Asili (mtandaoni: habari).
- Selkirk, A. (2020) Siri ya ustaarabu (<http://www.civilization.org.uk>).
- Sidwell, M. (2008) Biashara isiyo ya haki. London: Taasisi ya Adam Smith. Smith, A. (1759) Nadharia ya Kimaadili (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>).
- Smith, A. (1763) Mihadhara kuhusiana na Haki (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-lectures-on-justice-police-revenue-and-arms-1763>).
- Smith, A. (1776) Uchunguzi wa Asili na Vyanzo vya Utajiri wa Mataifa (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-in-2-vols>).
- Sowell, T. (2002) Windo la Haki. New York: Simon & Schuster.
- Stiglitz, J. (2007) Kufanya Utandawazi Uwezekane. New York: Norton & Company.
- Stroup, M. D. (2008) Kutenganisha ushawishi wa ubepari na demokrasia kwenye -ustawi wa wanawake. Jarida la Tabia za Kiuchumi na Mpangilio 67: 560–72.
- Summerhayes, G. (2009) Mpangilio na mtandao wa Jiwe angavu la volkano kutoka Melanesia – vyanzo, sifa zake na usambazaji. Jarida la Indo-Pacific Prehistory Association 29: 109–23.

- Terborgh, A. G. (2003) Kukua kwa biashara duniani baada ya vita: je, Mfumo wa Bretton Woods unastahili sifa? Nyaraka za Historia ya Kazi za kiuchumi (78/03). Idara ya Historia ya Uchumi, Shule ya London ya Uchumi na Sayansi ya Siasa, London (<http://eprints.lse.ac.uk/22351/>).
- Ofisi ya Takwimu za Kazi - Marekani (2020) Takwimu za nguvu kazi kutoka katika utafiti wa sasa wa idadi ya watu, 22 January (<https://www.bls.gov/cps/cpsaat32.htm>).
- Kongamano la Umoja wa Mataifa juu ya Biashara na Maendeleo (2020) Makampuni ya kimataifa: Uwekezaji na Maendeleo 27(2).
- Mwakilishi wa Biashara wa Marekani (2019) Ripoti ya Makadirio ya Biashara ya Taifa juu ya Vikwazo vya Biashara ya Nje (https://ustr.gov/sites/default/files/2019_National_Trade_Estimate_Report.pdf).
- Williams, A. (2019) Ugunduzi wa Zama za Shaba wafichua biashara ya kushangaza baina ya Uingereza na Ulaya miaka 3,600 iliyopita (<https://theconversation.com/bronze-age-discovery-reveals-surprising-extent-of-britains-trade-with-europe-3-600-years-ago-125973>).
- Benki ya Dunia (2016) Biashara (% ya jumla ya pato la taifa) | Data (<http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>).
- Benki ya Dunia (1987) Ripoti ya Maendeleo ya Dunia, 134-35.
- Benki ya Dunia (2018) Data Wazi za Benki ya Dunia: Kiwango cha ushuru, matumizi, kipimo, bidhaa zote (%) (<https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>).

- Benki ya Dunia (2019) Data Wazi za Benki ya Dunia: Biashara (% of jumla ya pato la taifa) (<https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>).
- Wright, W. A. (2018) Je, biashara nzuri kwa moyo? Tathmini. Masuala ya Kiuchumi 38(3): 422–33.
- Shirika la Biashara Duniani (2016) Mapitio ya Takwimu za Biashara Duniani 2016. Geneva: Shirika la Biashara Duniani (https://www.wto.org/english/res_e/stat_is_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf).
- York, E. (2020) Nyendo za athari za kiuchumi ushuru wa Marekani na hatua za kulipiza kisasi. Kifuatilia Ushuru, Taasisi ya Kodi (<https://taxfoundation.org/tariffs-trump-trade-war/>).

NYENZO ZAIDI ZA KUJISOMEA

Anderton, A. (2015) Uchumi, toleo la 6. Ormskirk: Anderton Press.

Vitabu vingi vya kiada vya uchumi vina sehemu zinazoongelea biashara. Hiki ni moja kati ya vitabu bora kabisa: mtazamo mpana, maneno machache na dhahiri, lugha ya moja kwa moja, kisichoegemea upande wowote wala kujificha nyuma ya ajenda inayosukumwa na dhana fulani.

Butler, E. (2011) Mlimbikizo wa Utajiri wa Mataifa. London: Taasisi ya Adam Smith.

Muhtasari mfupi wa kitabu maarufu cha Adam Smith cha mwaka 1776, unaojumuisha maelezo yake juu ya manufaa ya biashara huria na kujipambanua na hoja zake dhidi ya uchumi wenye kuthamini zaidi utajiri wa pesa.

Findlay, R. na O'Rourke, K. (2007) Nguvu na Ujazo: Biashara, Vita na Uchumi wa Dunia katika Mileniamu ya Pili. Princeton University Press.

Utafiti mpana wenye kujitosheleza juu ya historia ya biashara ya kimataifa kwa kipindi cha miaka elfu moja iliyopita. Kitabu hiki kinaonesha na kuelezea sababu za kupanuka na ukinzanii katika biashara, utegemezi wa biashara kwenye siasa za kikanda, dhima ya vita na matukio mengine. Na kinachunguza nyendo za maendeleo yaya mahusiano ya kibiashara baina ya Ulaya na Asia.

Hochberg, F. P. (2020) Biashara Siyo Barua ya Maneno Manne. New York: Avid Reader Press.

Maelezo rahisi kusoma juu ya ulinzi wa biashara huria kutoka kwa ofisa wa zamani wa biashara wa serikali ya Marekani, kitabu hiki kinaonesha jinsi ambavyo maisha ya watu masikini yangukuwa bila ya bidhaa zote tunazoagiza

kutoka nchi nyingine. Kinafanya mapitio ya fikra potofu kuhusiana na biashara, na kupitia historia za maisha ya bidhaa sita za kila siku, kinaelezea jinsi biashara inavyofanya kazi na jinsi ilivyobadilisha maisha yetu kwa njia bora zaidi.

Krueger, A. O. (2020) Biashara ya Kimataifa: Kitu Ambacho Kila Mmoja Anahitaji Kujua. Oxford University Press.

Mapitio ya kina ya nyanja zote za biashara, lakini bado kikiwa ni kitabu rahisi kusoma. Kinatazama historia ya hivi karibuni ya biashara na masuala yanayojiri katika majadiliano ya kibiashara leo hii, suala la biashara huria na matokeo yenye athari mbaya ya ulindaji, suala la 'biashara nakisi', suala la ulindaji wa ajira, mchezo wa nchi kushusha thamani ya sarafu yake, hitaji la sera ya kimataifa kuhusiana na biashara, majadiliano ya kibiashara na msaada, China, nchi zinazoendelea, makusbaliano ya kibiashara ya kikanda na mengine mengi.

Poon, J. na Rigby, J. L. (2017) Biashara ya Kimataifa: Misingi. Abingdon: Routledge.

Muhtasari mwingine mpana lakini unaoeleweka kirahisi wa biashara, ikiwa ni pamoja na historia na nadharia yake, makampuni ya kimataifa, makubaliano ya biashara ya kikanda, dhima ya biashara katika maendeleo, ajira na masuala mengine, na mwelekeo wenye uwezekano mkubwa zaidi kufuatwa katika siku zijazo katika biashara na sera ya biashara.

Selkirk, A. (2020) Siri ya ustaarabu (<http://www.civilization.org.uk>).

Kikiwa kimeandikwa kutoka katika mtazamo wa mawazo wa elimu-kale, na kuongelea nchi nyingi na vipindi vya nyakati za kihistoria, kitabu hiki kinatoa historia iliyokamilika ya biashara kuanzia biashara ya mapema

sana ya ‘mabadilishano ya zawadi’ hadi kufikia katika masoko yaliyojengwa katika msingi wa ugunduzi wa fedha.

KUHUSU TAASISI YA MASUALA YA KIUCHUMI (IEA)

Taasisi hii ni shirika la utafiti na elimu (Namba ya usajili namba. CC 235 351), lenye wajibu wa udhamini. Dhima yake ni kuboresha uelewa wa mifumo mikuu ya jamii huru kwa kufanya uchanganuzi na kueleza kinaganaga jukumu la masoko katika kuleta ufumbuzi wa matatizo ya kiuchumi na ya kijamii.

Taasisi hii hufanikisha dhima yake kupitia:

- programu za uchapishaji za ubora wa hali ya juu
- kongamano, semina, mihadhara na matukio mengine
- ziara kwa wanafunzi wa shule na vyuo
- kupitia na kuonekana katika vyombo vya habari

Taasisi hii, ambayo iliasisiwa mwaka 1955 na marehemu Sir Antony Fisher, ni shirika la kielimu, siyo shirika la kisiasa. Haifungamani na chama au kikundi chochote cha kisiasa na haifanyi shughuli iliyokusudiwa kuathiri uungwaji mkono kwa chama chochote cha siasa au mgombea kwenye uchaguzi wowote au kura ya maoni, au katika siasa kwa wakati mwingine wowote. Inajiendesha kwa gharama zinazopatikana kupitia mauzo ya machapisho, ada za kongamano na ufadhili wa hiyari.

Kwa kuongezea katika safu ya machapisho ya taasisi hii, pia huchapisha jarida mara nne kwa mwaka, litwalo Economic Affairs.

Taasisi hii husaidiwa katika kazi zake na Baraza la Ushauri wa Kitaaluma [mashuhuri la kimataifa] na jopo adhimu la Washirika wa Heshima. Pamoja na wanataaluma wengine, hufanya mapitio ya machapisho ya taasisi ambayo yanayotazamiwa, maoni yao yakipitishwa kwa sauti moja kwa waandishi. Kwa hiyo maandishi yote ya taasisi hii hupitia mchakato kama huo unaotoa uhuru mkubwa wa kufanya marejeo kama unavyotumika na majarida mashuhuri ya kitaaluma.

Machapisho kutoka Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi (IEA) hutumiwa sana darasani na katika kozi zinazotolewa mashuleni na kwenye vyuo vikuu. Pia yanauzwa duniani kote na mara nyingi hutafsiriwa/au kuchapishwa tena upya.

Tangu mwaka 1974 taasisi hii imesaidia kuunda mtandao wa kimataifa wa taasisi kama hii zipatazo 100 kutoka zaidi ya nchi 70 duniani. Zote hizo ni taasisi huru lakini zinafuata dhima ya taasisi hii.

Mitazamo inayotolewa kwenye machapisho ya Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi ni ya waandishi, na siyo ya Taasisi (ambayo haina mtazamo wa kufanya biashara), Wadhamini, wajumbe wake wa Baraza la Ushauri wa Kitaaluma au watumishi wa ngazi za juu.

Wajumbe wa Baraza la Ushauri wa Kitaaluma wa taasisi, Washirika wa Heshima, Wadhamini na Watumishi wameorodheshwa kwenye ukurasa ufuatao.

Taasisi inatambua kwa shukrani msaada wa kifedha kwa ajili ya programu yake ya machapisho na kazi nyingine utokanao na ukarimu wa marehemu Profesa Ronald Coase.

KUHUSU TAASISI YA LIBERTY SPARKS (LS)

Taasisi hii ni shirika la utafiti na elimu (Namba ya usajili namba. R2/000243), lenye wajibu wa udhamini. Dhima yake ni kuboresha na kukuza uelewa wa watu kwenye mifumo ya kiuchumi, kisiasa na jamii huru kwa kujikita zaidi kwenye sera za umilikiji mali binafsi, utawala wa sheria, masoko huria na haki za watu kama vichocheo vya maendeleo na mafanikio ya watu na jamii yote kwa ujumla.

Taasisi hii hufanikisha dhima yake kupitia:

- programu za tafsiri na uchapishaji wa kazi bora za waandishi wa hali ya juu
- Makongamano, semina, mihadhara na matukio mengine
- Ziara kwa wanafunzi wa shule na vyuo
- Kupitia na kuonekana katika vyombo vya habari
- Tafiti na ushawishi

Taasisi hii, ambayo iliasisiwa mwaka 2017 na Evans Exaud, ambaye ni mkurugenzi mtendaji mkuu wa shirika kwa sasa, ni shirika la kielimu, siyo shirika la kisiasa. Haifungamani na chama au kikundi chochote cha kisiasa na haifanyi shughuli iliyokusudiwa kuathiri uungwaji mkono kwa chama chochote cha siasa au mgombea kwenye uchaguzi wowote au kura ya maoni, au katika siasa kwa wakati mwingine wowote. Inajiendesha kwa gharama zinazopatikana kupitia mauzo ya machapisho, na ufadhili wa hiyari.

Kwa kuongezea katika safu ya machapisho na tafsiri taasisi hii, imetafsiri na kuchapisha kitabu cha Adam Smith Mtangulizi, Chimbuko la Ubepari, Safari za Jonathan Gullible na Utangulizi wa Ujasiriamali .kwa lugha ya kiswahili na Misingi ya yamii huru kwa lugha ya Chichewa inayotumika sehemu kubwa ya malawi, Zimbabwe na pande zingine za Africa ambazo zote ni kazi bora na safi za Eamonn Butler.

Taasisi hii imeendelea kujitana na kupata washiriki kutoka sehemu mbalimbali za mipaka ya nchi kama Kenya, Uganda na Malawi huku ikipata washiriki wenye nia ya pamoja ya kujenga jamii huru na yenye mafanikio.

Taasisi ya Liberty Sparks
Basiaya, Oka House, Bagamoyo Road.
Simu: +255 736 164 141
P.O.Box: 66662
Baruapepe: info@libertysparks.org
Tovuti: www.libertysparks.org
Tanzania | Kenya | Uganda



Institute of
Economic Affairs

Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi

2 Lord North Street, Westminster, London SW1P 3LB Simu: 020 7799 8900

Faksi: 020 7799 2137

Baruapepe: iea@iea.org.uk

Tovuti: iea.org.uk

Mkurugenzi Mkuu & Mshirika wa Ralph Harris Mark Littlewood

Mkurugenzi wa Taaluma na Utafiti

Dr James Forder

Wadhamini Watendaji

Mwenyekiti: Neil Record

Kevin Bell
Professor Christian Bjørnskov
Robert Boyd
Linda Edwards
Robin Edwards
Baraza la Ushauri wa Kitaaluma

Sir Michael Hintze
Professor Patrick Minford
Bruno Prior
Professor Martin Ricketts
Linda Whetstone

Mwenyekiti: Professor Martin Ricketts

Graham Bannock
Dr Roger Bate
Professor Alberto Benegas-Lynch, Jr
Professor Christian Bjørnskov
Professor Donald J Boudreaux
Professor John Burton
Professor Forrest Capie
Professor Steven N S Cheung
Professor Tim Congdon
Professor Christopher Coyne
Professor N F R Crafts
Professor David de Meza
Price
Professor Kevin Dowd
Professor David Greenaway
Dr Ingrid A Gregg
Dr Samuel Gregg
Walter E Grinder
Professor Steve H Hanke
Professor Keith Hartley
Professor Peter M Jackson
Dr Jerry Jordan
Professor Terence Kealey
Dr Lynne Kiesling
Professor Daniel B Klein

Professor Antonio Martino
Dr John Meadowcroft
Dr Anja Merz
Dr Lucy Minford
Professor Julian Morris
Professor Alan Morrison
Professor D R Myddelton
Dr Marie Newhouse
Paul Ormerod
Professor David Parker
Dr Neema Parvini
Professor Victoria Curzon
Dr Alex Robson
Professor Pascal Salin
Dr Razeen Sally
Professor Pedro Schwartz
Professor J R Shackleton
Jane S Shaw
Professor W Stanley Siebert
Shanker Singham
Dr Carlo Stagnaro
Dr Elaine Sternberg
Professor James Tooley
Dr Radomir Tylecote

Dr Mark Koyama
Professor Chandran Kukathas
Dr Tim Leunig
Dr Andrew Lilico
White
Professor Stephen C Littlechild
Williams
Professor Theodore Roosevelt Malloch
Dr Eileen Marshall

Professor Nicola Tynan
Professor Roland Vaubel
Dr Cento Veljanovski
Professor Lawrence H
Professor Walter E
Professor Geoffrey E Wood

Washirika wa Heshima

Professor Michael Beenstock
McCloskey
Professor Richard A Epstein
Professor David Laidler

Professor Deirdre
Professor Chiaki Nishiyama
Professor Vernon L Smith

Vitabu vingine vilivyochapishwa hivi karibuni na Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi (IEA) vinajumuisha:

Taxation, Government Spending and Economic Growth

Edited by Philip Booth

Hobart Paperback 184; ISBN 978-0-255-36734-9; £15.00

Universal Healthcare without the NHS: Towards a Patient-Centred Health System

Kristian Niemietz

Hobart Paperback 185; ISBN 978-0-255-36737-0; £10.00

Sea Change: How Markets and Property Rights Could Transform the Fishing Industry

Edited by Richard Wellings

Readings in Political Economy 7; ISBN 978-0-255-36740-0; £10.00

Working to Rule: The Damaging Economics of UK Employment Regulation

J. R. Shackleton

Hobart Paperback 186; ISBN 978-0-255-36743-1; £15.00

Education, War and Peace: The Surprising Success of Private Schools in War-Torn Countries

James Tooley and David Longfield

ISBN 978-0-255-36746-2; £10.00

Killjoys: A Critique of Paternalism

Christopher Snowdon

ISBN 978-0-255-36749-3; £12.50

Financial Stability without Central Banks

George Selgin, Kevin Dowd and Mathieu Bédard

ISBN 978-0-255-36752-3; £10.00

Against the Grain: Insights from an Economic Contrarian

Paul Ormerod

ISBN 978-0-255-36755-4; £15.00

Ayn Rand: An Introduction

Eamonn Butler

ISBN 978-0-255-36764-6; £12.50

Capitalism: An Introduction

Eamonn Butler

ISBN 978-0-255-36758-5; £12.50

Opting Out: Conscience and Cooperation in a Pluralistic Society

David S. Oderberg

ISBN 978-0-255-36761-5; £12.50

Getting the Measure of Money: A Critical Assessment of UK Monetary Indicators

Anthony J. Evans

ISBN 978-0-255-36767-7; £12.50

Socialism: The Failed Idea That Never Dies

Kristian Niemietz

ISBN 978-0-255-36770-7; £17.50

Top Dogs and Fat Cats: The Debate on High Pay

Edited by J. R. Shackleton

ISBN 978-0-255-36773-8; £15.00

School Choice around the World ... And the Lessons We Can Learn

Edited by Pauline Dixon and Steve Humble

ISBN 978-0-255-36779-0; £15.00

School of Thought: 101 Great Liberal Thinkers

Eamonn Butler

ISBN 978-0-255-36776-9; £12.50

Raising the Roof: How to Solve the United Kingdom's Housing Crisis

Edited by Jacob Rees-Mogg and Radomir Tylecote

ISBN 978-0-255-36782-0; £12.50

How Many Light Bulbs Does It Take to Change the World?

Matt Ridley and Stephen Davies

ISBN 978-0-255-36785-1; £10.00

The Henry Fords of Healthcare ... Lessons the West Can Learn from the East

Nima Sanandaji

ISBN 978-0-255-36788-2; £10.00

An Introduction to Entrepreneurship

Eamonn Butler

ISBN 978-0-255-36794-3; £12.50

An Introduction to Democracy

Eamonn Butler

ISBN 978-0-255-36797-4; £12.50

Having Your Say: Threats to Free Speech in the 21st Century

Edited by J. R. Shackleton

ISBN 978-0-255-36800-1; £17.50

The Sharing Economy: Its Pitfalls and Promises

Michael C. Munger

ISBN 978-0-255-36791-2; £12.50

Machapisho mengine ya Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi (IEA)

Taarifa kamili juu ya machapisho mengine na wigo mpana wa kazi za Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi (IEA) zinaweza kupatikana kupitia www.iea.org.uk. Kuagiza chapisho lolote tafadhali angalia hapa chini.

Wateja binafsi

Kuagiza kama mteja binafsi peleka oda yako kupitia:

Clare Rusbridge

IEA

2 Lord North Street

FREEPOST LON10168

London SW1P 3YZ

Simu: 020 7799 8907. Fax: 020 7799 2137

Baruapepe: sales@iea.org.uk

Wafanyabiashara

Kuagiza kama mfanyabiashara peleka oda yako kupitia:

NBN International (IEA Orders)

Orders Dept.

NBN International

10 Thornbury Road

Plymouth PL6 7PP

Simu: 01752 202301, Fax: 01752 202333

Baruapepe: orders@nbninternational.com

Kulipia kwa mwaka

Taasisi ya Masuala ya Kiuchumi pia hutoa huduma ya kulipia kwa machapisho yake yatakayotoka. Kwa malipo ya mara moja kwa mwaka, kwa sasa £42.00 ukiwa nchini Uingereza, utapokea

kila makala itakayochapishwa na Taasisi. Kwa zaidi taarifa,
wasiliana na:

Subscriptions

IEA

2 Lord North Street

FREEPOST LON10168

London SW1P 3YZ

Tel: 020 7799 8911, Faksi: 020 7799 2137

Baruapepe: accounts@iea.org.uk

BIASHARA & UTANDAWAZI

Biashara ya kimataifa imeleta hali ya juu sana ya kutegemeana dunia.

Kila siku bidhaa – kama vile simu, viatu vya michezo au magari – husanifiwa, huundwa na kuunganishwa katika nchi kadhaa tofauti, kupitia makampuni mengi tofauti, makubwa kwa madogo, zikihusisha mamilioni ya watu wa uraia, imani na tamaduni zote.

Tunaichukulia juujuu sehemu kubwa huu ubunifu na ushindani. Lakini isingewezekana bila ya ushirikiano kwa njia ya amani wa mamilioni ya watu kote katika dunia hii – kigezo cha utandawazi kisichotiliwa maanani sana.

Lakini bado baadhi ya wanasiasa – pengine wakifungwa na mashaka ya kushinda uchaguai – mara nyingi wanakuwa na mtazamo finyu, wanapodai kwamba utandawazi hupelekea ajira kupotea, viwango vya chini na vitisho vya kiusalama.

Kitabu cha Biashara & Utandawazi kinachunguza mivutano isiyoepukika inayoibuka pamoja na manufaa mengi ya biashara.

Mwandishi Eamonn Butler anaangalia ukuaji wa kasi wa biashara ya kimataifa katika kipindi cha miaka 50 iliyopita, na jinsi ambavyo biashara na siasa za kimataifa vimeendelea kujisokota zaidi pamoja.

Anafafanua umuhimu mkubwa wa biashara na utandawazi unaozidi kuongezeka katika maisha ya kisasa – papo hapo pia akiwa na dhamira ya kuelewa kinyume chake.

Na, kwa wakati huo huo , anatoa kwa ustadi mkubwa sana umaizi wa moja kwa moja, na usuli muhimu sana wa misingi, uchumi, na siasa za biashara ya kimataifa – moja kati ya maendeleo ya msingi sana katika zama tulizonazo.

Vitabu viliwi vilivyotangulia katika mfululizo huu – Msingi wa Ujasiriamali na Kiini cha Demokrasia – vinapatikana kupitia www.iea.org.uk, www.libertysparks.org, www.theiatp.org au kupitia maduka ya reja reja mtandaoni.