

الفصل الثالث

انتقاد المؤسسات التجارية

أحد الأسباب التي جعلتني مراسلاً صحفياً عن شؤون المستهلكين هو ظني بأن المؤسسات التجارية مليئة بالغش والخداع. والكثير من زملائي يظنون ذلك أيضاً. وكذلك أعضاء الهيئة التشريعية والمحامون. إن احتقار المؤسسات التجارية أمر غريزي.

حتى الأغنياء يكرهون المؤسسات التجارية. عندما قاومت مؤسسة صناعة الفولاذ جهود الرئيس كندي لفرض الأسعار عام 1962، صرخ الرئيس - وهو ابن أحد أغنى الرجال في أمريكا - «أخبرني أبي على الدوام أن كل المؤسسات التجارية أولاد حرام لكنني لم أصدق حتى هذا اليوم».



خرافة: المؤسسات التجارية تنهبنا.

حقيقة: معظمها لا يفعل ذلك.

حسناً بعضها ينهبنا.

اشتهرت مؤسسات Enron و World com و Tyco بذلك.

لقد فزت بجائزة الـ Emmy لأنني كشفت الغشاشين مثل منتجي الحليب الذين تأمروا كي يحافظوا على أسعار عالية وشركة التبغ RJ Reynolds التي كانت تعطي سجائر كاميل Camel إلى الأولاد، ومدارس الهوايات التي كانت تعد الطلاب بوظائف لا وجود لها.

لكنني اكتشفت لاحقاً أن الغش بسيط نسبياً وأن معظم الشركات التجارية لا تغش وأن الغشاشين لا يفلتون من العقاب على المدى البعيد.



خرافة: يجب على الحكومة أن تضع قوانين لحمايةنا من الشركات التجارية.
حقيقة: المنافسة هي التي ستحمينا إذا لم تعترض طريقها الحكومة.

لقد استغرقت وقتاً طويلاً لا تعلم أن القوانين الحكومية لا تحمي المستهلكين أكثر مما تحميهم المنافسة المفتوحة، لا بل تسيء إليهم. ولم أكن أعلم ذلك إذ كنت أعمل في البرامج الإخبارية التي جعلت من موضوع «اضطهاد المستهلكين» ديانتها ومن الحكومة المسيح المخلص. ولكن بعد أن شاهدت كيف تسببت القوانين الحكومية بتفاقم المشكلات على مدى خمس عشرة سنة فهمت أننا لا نحتاج إلى كتائب من الموظفين الحكوميين والمحامين المتطفلين لضبط الشركات التجارية. فالمنافسة الحرة في السوق هي الضابط الحقيقي. إذ يشتكي الزبائن غير الراضين لزملائهم وعائلاتهم وينتشر الخبر ويوثق المراسلون الصحفيون مثلي الأنباء عن البضائع السيئة والخدمات الرديئة فتخسر الشركات ذات السمعة السيئة زبائنهم. في المجتمعات الحرة لا يزدهر الغش.

عندما درست الاقتصاد اكتشفت كم كنت أحمق. تستخدم الحكومة القوة لتحقيق مآربها. إذا اخترت ألا تطيع ما تأمرك به الحكومة فإن الأسلحة ستوجه إلى رأسك وستزج بالسجن. وعلى العكس من ذلك لا تستخدم الشركات التجارية القوة مهما كانت كبيرة وشهيرة. فكل التبادلات التجارية طوعية، لا تتم التجارة إلا برضى الطرفين. عام 1776 أدرك الاقتصادي اللامع آدم سميث أن رجل الأعمال المستقل يستطيع أن يجعل مجموعة من الغرباء يتعاونون على إنتاج الكثير من الخيرات. «إنه يسعى إلى ربحه الشخصي وحسب لكنه بذلك، مثل حالات أخرى، يساق بيد خفية ليعطي نتيجة لم يكن يقصدها».

قلة منا تقدّر أهمية تلك اليد الخفية وقوتها. أنا لا أعير قلم الرصاص الذي أكتب به أي اهتمام إلا أنني إذا أردت إنتاج قلم رصاص فقد أمضي سنوات عديدة ولن أحظى بما يماثل أسوأ قلم رصاص متوافر لنا الآن. لقد فتح مداركي حول هذا الموضوع مقال

لليونارد ريد Leonard Red من مؤسسة التعليم الاقتصادي وكان المقال بعنوان «أنا، قلم الرصاص» وهذا ملخص عنه:

أنا قلم رصاص مع أنتي أبدو بسيطاً، استحق إعجابك وتأملك... لا يوجد شخص واحد على وجه الأرض يعرف كيف يصنعني.

تبدأ شجرة عائلتي في الواقع بشجرة، شجرة أرز تنمو بشمال كاليفورنيا تأمل في كل المناشير والشاحنات والحبال والأجهزة العديدة الأخرى التي تستخدم لنقل أخشاب شجرة الأرز إلى خطوط السكك الحديدية. فكر في كل الأشخاص والمهارات اللانهاية اللازمة لهذا التصنيع: التعدين وصنع الفولاذ وتحويله إلى مناشير وفؤوس ومحركات، زراعة القنب وصنع الحبال الثقيلة والقوية منه، معسكرات التحطيط بأسرتها ورواقاتها التي تعمها الفوضى، وكل فتجان قهوة يشربه الحطاب تسهم في صنعه بضعة آلاف في أيادي أشخاص!

يشحن الحطب إلى المصنع. هل يمكنك أن تتخيل أعداد الأفراد الذين يصنعون السيارات والسكك الحديدية والمحركات؟ كل هذا الحشد الغفير هم أجدادي.

يصنع لبي من الغرانيت المستخرج من مناجم سيلان Ceylon فكر في عمال المناجم والأشخاص الذين يصنعون أدواتهم والأشخاص الذين يصنعون أكياس الورق الذي يشحن فيها الغرانيت والأشخاص الذين يصنعون الخيوط التي تربط الأكياس وأولئك الذين يحملون الأكياس إلى السفينة وأولئك الذين يصنعون السفينة.

ساهمت أيادي الملايين من الأشخاص في صنعي لا يعرف بعضهم البعض.

لا أحد من العاملين في حقول النفط أو الكيميائيين أو المنقبين عن الغرانيت أو الصلصال أو من يصنعون السفن أو القطارات أو الشاحنات ولا حتى رئيس الشركة لا أحد يقوم بعمله الإفرادي لأنه يريدني. وبالطبع ثمة أشخاص في هذا الحشد لم يروا طوال حياتهم قلم رصاص ولا يعرفون كيف يستخدم.

هناك حقيقة أشد إدهاشاً: لا يوجد عقل مدبر يدير كل هذه الأعمال التي تتسبب في خلقي. لا أثر لوجود مثل ذلك الشخص، بل توجد عوضاً عنه يد خفية تعمل.

أنا قلم رصاص مجموعة معقدة من المعجزات: شجرة، توتياء، حديد، غرافيت. يضاف إلى تلك المعجزات الطبيعية معجزات خارقة أخرى: ترتيب من طاقات إنسانية مبدعة - ملايين الترتيبات الصغيرة الخبيرة اجتمعت عفويًا وطبيعيًا.

يعتقد الناس أنه يجب أن يوجد شخص «مسؤول» لحصول تلك المعجزات ولكن لا يوجد شخص مسؤول. وإنما يحدث ذلك بسبب ما دعاه الفيلسوف فريديريك هايك Frederick Hayek «التنظيم العفوي» Spontaneous order.

دون أية سلطة مركزية أو عقل مدبر تدير اليد الخفية الأسواق بهدوء. تجلب لنا المنافسة أشياء جيدة وتتحسن باستمرار - سيارات أفضل، هواتف، أحذية، أدوية، إلّا أننا لا نقدّر ذلك بل نطلب المزيد. ونشتكي أن الـ 30.000 سلعة المتوفرة في السوبر ماركت لا تشمل النكهة التي نريد.

كان من الشائع في البرامج الإخبارية التي عملت فيها أن نسخر من العاملين في الشركات التجارية «إنهم أنانيون، جشعون، عديمو الذوق. ونحن الفنانون المفكرون الغيريون. نحن نطالب الحكومة أن تراقب الشركات التجارية لمنع هؤلاء الجشعين من نهبنا وإيذاء الفقراء وإفساد الأرض...» من الأرجح تصور هوليود غالباً الشخص المتوحش بدور رجل أعمال وليس بدور إرهابي. تؤمن وسائل الإعلام بقناعة تامة أن: الشركات التجارية سيئة.

لنكن عادلين فنقول إن الكره الموجه للشركات التجارية وُجد قبل أن تعظمه وسائل الإعلام. هناك شيء غريزي يجعلنا نكره الأشخاص الذين يقومون بالمقايضة من أجل الربح. يكره الموظفون مديريهم ويحبون الحكومة مع أنها تأخذ 40 بالمئة من نقودهم وتبعثرها.

إنها فكرة قديمة بقدر ما هي غير معقولة. في زمن الإقطاعية كره الناس البرجوازيين وقال عالم الاقتصاد توماس سويل Thomas Sowell إن ذلك لم يكن فقط بسبب حسدهم لغنى البرجوازيين. إذ إن الناس يقدسون الملكية والملوك مهما اشتد ثراؤهم لكنهم يكرهون تجار الطبقة الوسطى الذي يبيعونهم ما يحتاجونه.

ويرى سويل أن الغضب على ربح البائع سبب الكراهية العرقية والعنصرية التي أدت إلى مذابح جماعية. هناك في كل مكان كره «لأقلية التجار السماسرة»: الصينيون في جنوب شرق آسيا، اللبنانيون في الشرق الأوسط، اليهود في أوروبا الشرقية، الهنود الباكستان في أفريقية، الكوريون في مجتمعات السود في أمريكا. تحسّن هذا الأقليات حياة المستهلكين من عدة نواح إلا أن المستهلكين يكرهونهم.

يكره بعض الأشخاص التجارة والربح ويريدون تحسينها بجعلها «ألطف».

إحدى الطرق لفعل ذلك هو أن يصرّوا على أن تضمن لهم السلطات أسعاراً «عادلة».



خرافة: ضبط الأسعار يحمي المستهلكين.
حقيقة: يسبب ضبط الأسعار ضيقاً وشحاً في الموارد.

يسلم الناس الذين لا خبرة لديهم بالأمور الاقتصادية أن ضبط الأسعار أمر حسن «لما كان أصحاب الشركات التجارية أشخاصاً جشعين يستغلون جهل المستهلكين ويريدون نهبهم فمن العدل إذاً تحديد الثمن الذي سيأخذه هؤلاء الأنانيون! وسيكون الخاسر الوحيد هو هؤلاء الرأسماليين الذين يجنون ربحاً مفرطاً. سيوفر ضبط الأسعار نقود الجميع! فلم لا يفرض؟»

لأنه لا ينجح.

لقد جرت عدة محاولات لضبط الأسعار ومراقبتها لكن جميعها لم تنجح والنجاح هنا يعني تحسين حياة المستهلكين. بل إن ضبط الأسعار يسبب شح الموارد ومشكلات أخرى مثل الجوع في البلاد الشيوعية وطواير السيارات الطويلة في محطات الوقود في أمريكا. لكن هذه الفكرة القديمة لا تموت.

حتى بعد أن علمنا أن الأمهات الروسيات يرسلن أولادهن إلى الحقول لجلب الفئران لأكلها وحتى بعد أن تداعى الاتحاد السوفيتي تحت وطأة التخطيط المركزي

وضبط الأسعار مازال العديد من قادتنا يصرون على أن خططهم المركزية وطرقهم في ضبط الأسعار ستنجح.

لقد درست برامجهم كلها الكبيرة والصغيرة:

كان السيناتور السابق واسمه ألفونس داماتو Alfonse d' Amato منزعجاً من جاركهم (الروبوت الصديق) وهو *ATM (جهاز المصرف الآلي). إني أضع ATM مع بوب كورن الذي يصنع في الميكروويف في لائحة الاختراعات العظيمة. كيف كان لي أن أعيش دون آلة صرف النقود؟

أتذكر في الماضي عندما كان سحب النقود يعني الوقوف في طوابير طويلة وإقناع الصراف بهويتي. كان هناك دائماً طابور ولا يمكن سحب النقود إلا بين التاسعة صباحاً والثالثة بعد الظهر في البنك الشخصي وحسب حيث أودعت النقود. أما اليوم فيمكنني أن أخرج بثياب الرياضة في الساعة الثانية صباحاً وأحصل على الصرافة في زاوية الحي. أنا أحب أن أحصل على الصرافة حينما أريد وأنا مستعد لدفع \$1.5 لقاء هذه الخدمة.

لو سُلِّم الأمر أداماثو وأمثاله من فاعلي الخير لما أمكنني الحصول على هذه الخدمة إذ إنه اعترض بشدة على أجرة الـ ATM الزائدة وادعى أنه «خاطئة» و «غير أخلاقية». في الماضي لم يكن مجرد عضو في الكونغرس وإنما رئيس لجنة Senate banking مخططة لإلغاء أجرة ATM. ووصفها بأنها «لا تحتل على الإطلاق وغش كبير».

ظهر داماتو في التلفاز وهو يعترض على أجرة ATM. وادّعى «أنها تكلف المستهلك العادي مئة وخمسين دولار في السنة كما دلت عليه التقارير».

سألته: «مئة وخمسون دولار؟»

فأجاب: نعم فكر في الأمر فكر كم يتكرر دفع ذلك.

لقد أخذ موظفو داماتو هذا الرقم من مقال في صحيفة. أما التكلفة الحقيقية فهي ثلث ذلك. لكن السيناتور كان عازماً على «حل» تلك المشكلة التي لا وجود لها. بذل جهده ليجد من يوافقه الرأي حول تلك الأجرة.

ولقد وجدنا نحن الكثير ممن وافقوه الرأي وقالوا لنا إنهم لا يجدون مبرراً لدفع المال من أجل سحب نقودهم الشخصية. قال أحدهم: «لم تكن هناك أجرة عند إيداع النقود فلم توجد عند سحبها؟»

لماذا؟ لأن أجهزة ATM ليست مجانية. لقد أجرينا مقابلة مع بربارة ستيلمان Stillman وكانت تعمل في تجارة شركات صرف النقود إذ امتلكت جهاز ATM وأشرفت على أربع أجهزة أخرى. كلفتها الآلة التي تملكها خمسة عشر ألف دولار (بعضها يكلف خمسين ألفاً) وكان هذا ما دفعته في البداية إذ كان عليها الاعتناء بالآلات ووضع نقودها الشخصية فيها. (والبنك يعيد إليها المال بعد أربعة أيام) كانت ستيلمان تقود سيارتها للوصول إلى تلك الآلات ولكن كان عليها أيضاً أن تدفع مئات من الدولارات لتسافر في الطائرة إلى جهاز ATM الذي يقصده عدد كبير من الناس وكان في بلوك أيلاند بعد ساحل رود أيلاند. كان السياح يستخدمون جهاز ATM هذا مع أنهم كانوا يكرهون الدفع لستيلمان أجرة الدولارات الأربعة. قال أحد السياح «أربع دولارات أجرة باهظة لسحب النقود ولكننا في إجازة فنفعل ذلك».

كان مبلغ أربع دولارات أكبر أجرة وجدناها ولو كان الأمر في يد سيناتور أماتو لوجد ذلك المبلغ غير قانوني وللقن ستيلمان الجشعة درساً لن تتساه وأزعج زبائنها بسبب إلغاء آلتها تلك. ولكن أليست الرغبة في الربح أمراً طبيعياً؟ لماذا تعرض بربارا ستيلمان نفسها للخطر إذا لم تطمح إلى الربح؟

هذا ما قالت له لنا «قد أتعرض للسرقة أثناء تعبئة الجهاز بالنقود أو قد يسرق شخص ما الآلة فهذه إحدى الخطورات، كما أنني أعرض حياتي للخطر وأن أسافر بالطائرة دوماً لم أفعل ذلك إن لم يكن هناك ربح؟».

وفي الواقع تركت ستيلمان العمل بعد بضعة سنوات لأن «المخاطرة لا تعادل أربع دولارات للمستهلك».

تمتلك البنوك معظم أجهزة صرف النقود ولكن حتى البنوك لها كلفتها ونفقاتها. يظن السياسيون أن البنوك تستطيع أن تصرف نقود الكاش دون مقابل لكن الأمر ليس كذلك.

نحن لا نحتاج إلى دامتو وأمثاله من المدافعين عن حقوق المستهلكين ليحمونا من جشع الشركات التجارية. ففي مجتمع حر المنافسة هي التي تضبط الأسعار إلى حد معقول. المنافسة كبيرة في مجال التعامل بالنقود. لو كان ربح ستيلمان بأجرة الأربع دولارات باهظاً لامتدت أذرع المنافسين وحاولوا سلبها الزبائن بتقديم الكاش لهم بأجرة أقل. وفي بلوك أيلاند خفضت المنافسة الأجرة إلى \$2.50 هكذا تعمل الرأسمالية. لو كانت الأجرة التي تطلبها ستيلمان «غير عادلة» لصلحها السوق الحر دون الحاجة إلى تدخل كونغرس الولايات المتحدة الأمريكية.

ولم أخف شعوري من السيناتور عندما أجريت مقابلة معه حول خطته.

ستوسل: إنها الحرية. يدفع الناس تلك الأجرة عن طيب خاطر وعدد الآلات بازدياد مستمر.

ألفونس دامتو: هذا ليس حرية على الإطلاق. إذ إن الناس لا يملكون الخيار. ماذا بوسعهم فعله؟

ستوسل: أنت تجعل آلات الـ ATM تبدو خطيرة مثل الهيروئين.

ألفونس دامتو: هذا صحيح.

ستوسل: [هيروئين؟] ألا تبالغ هنا؟

ألفونس دامتو: لا، لا أعتقد ذلك. يجب على أحد ما أن يتحرك لمساعدة الضعفاء.

أخرجوا الرفش للتنقيب دامتو يؤذي الضعفاء. الدليل أن الضعفاء لم يصوتوا له. وداعاً ألفونس.

كان اقتراح دامتو موضوع فقرة «أعطني فرصة» التي قدمتها في برنامج 20/20 وأتمنى أن أكون قد أسهمت في إحباط ذلك الاقتراح. لا يحتاج المستهلكون إلى من يضبط لهم الأسعار.

حرمنا ضبط الأسعار ومراقبتها عدة مرات من خدمات ومنتجات مريحة. هذه الإزعاجات ليست قاتلة لكنها قد تصبح قاتلة إذا نجح الجاهلون في الاقتصاد في فرض ضبط الأسعار على منتجات طالما تافقوا لضبطها: الأدوية الموصوفة.



خرافة: شركات الأدوية شريرة وتنهبننا بأسعارها.
حقيقة: كلما ارتفع سعر الدواء كانت نوعيته أفضل.

يكره الناس شركات الأدوية. وعندما يعلمون أن الليبيتور يكلف ألفاً وأربع مئة دولار في السنة أو أن أدوية السرطان تكلف المرضى أربعة آلاف دولار في الشهر فإنهم يقولون إن شركات الأدوية شريرة وإننا نحتاج إلى ضبط الأسعار.

ويستجيب السياسيون لقولهم هذا فلقد صرخ سناتور أركنسا دايفيد بريور David Pryor في الكونغرس قائلاً: إن شركات الأدوية «هي ملوك اللصوص في مجال الرعاية الصحية الأمريكية».

وفي الطرف الآخر من مبنى الكابيتول وجه عضو الكونغرس بيتر دوفازيو Peter De Fazio وهو من أوريغون توبيخاً إلى زملائه قائلاً: «ستكونون أنتم المسؤولين في الانتخابات القادمة أمام الملايين من الأمريكيين الذين لا يستطيعون تحمل نفقات أدويتهم العلاجية».

أخرجوا الرفش للتقريب عن الحقيقة. يا لهؤلاء السياسيين المثيرين للاشمئزاز هل فكروا طوال حياتهم كيف لنا أن نحصل على تلك الأدوية الرائعة؟

لا تبتكر الأدوية فجأة. بل إن تطويرها يحتاج إلى جهد الآلاف من الباحثين. ومعظم محاولات الحصول على أدوية جديدة يكون نصيبها الفشل إلا أن النجاحات القليلة تعوض ثمن الفشل. تخيل ما كانت عليه الحياة قبل لقاح Polio شلل الأطفال. كان آلاف الأشخاص يمضون ساعات طوال مع أجهزة الرئة الحديدية وهم يحاولون التنفس.

يشتكى الناس من السعر المرتفع للقاح. لكن علاج شلل الأطفال يكلف أكثر بكثير من الوقاية منه.

يكلف لقاح شلل الأطفال 20 دولاراً وهو يؤمن الوقاية مدى الحياة من ذلك المرض. تلك الكلفة أقل بكثير من كلفة العلاج الذي يستدعي استخدام الرئاث الحديدية والرعاية الصحية والتوقف عن العمل هذا عدا عن العذاب النفسي والجسدي.

تجلب شركات الأدوية لنا باستمرار معجزات طبية جديدة. قال لانس أرمسترونغ بطل سباق فرنسا للدرجات إنه حي اليوم بسبب أدوية المعالجة الكيميائية وقال «لو أصبت بهذا المرض قبل عشرين سنة لما بقيت حياً ستة أشهر».

يكلف علاج سرطان الخصية الذي أصيب به أرمسترونغ مبلغاً كبيراً - حوالي خمس عشرة ألف دولار. إلا أن هذا العلاج لم يبتكر عشوائياً في مخبر ما بل كان حصيلة بحث طويلة ومكلفة قامت به شركة دوائية وكان ذلك البحث مخاطرة كبيرة ونسبة النجاح كانت قليلة من بين كل خمسة آلاف مركب كيميائي يكتشفها الباحثون ينجح فقط واحد ويباع للصيادلة.

يعلم أخي الأكبر والأذكى توم تلك المخاطرة إذ إنه مثال عن فشل شركات الأدوية (أحب أن أدعوه توم الفاشل لأنه كان يحصل في المدرسة على علامات أفضل مني وكان هو المحب لدى أمي) يوضح عمله المخاطر التي تتعرض لها شركات الأدوية.

توم هو المدير المساعد في قسم الدمويات في مشفى بريغهام أندومان Brigham and Women في بوسطن. قام توم بأبحاث أساسية لمدة ثلاثين سنة وبعض تلك الأبحاث قادت إلى اكتشافات كان لها نتائج عملية. رخصت شركة بيوجني آيدك Biogen Ideec وهي شركة تقانة حيوية biotech أحد اكتشافاته بعد أن أقنعها أنه قد يساعد المرضى المصابين Cystic Fibrosis بالتهاب الألياف المتكيس على التنفس بسهولة.

مولت شركة بيوجني آيدك العديد من الاختبارات التي كلفتها عشرين مليون دولار. للأسف لم ينجح اكتشاف أخي في معالجة Cystic Fibrosis. وخسرت شركة بيوجني آيدك العشرين مليون دولاراً تماماً. يعتقد توم أن دواءه قد يشفي مرضاً آخر، ستجرى إذاً اختبارات أخرى تكلف الملايين وعلى الأغلب أن اكتشاف توم سيفشل في تلك الاختبارات أيضاً.

وحتى لو نجح الدواء في المرور بكل تلك الاختبارات فإنه سيكلف أيضاً الشركة المنتجة ملايين أخرى لتسويقه. أنباء مركز دراسة تطوير الأدوية في جامعة تافتس أن الكلفة الوسطية لتطوير دواء جديد هي 802 مليون دولار. وحتى عندما يُرخص الدواء فإنه على الأغلب لن يجز الأرباح. أقل من ثلث الأدوية المطروحة في السوق تجني أرباحاً تعوضها عن نفقات الأبحاث التي أدت إلى ابتكارها.

تكسب شركات الأدوية المكروهة أرباحاً كبيرة لكنني أتمنى لها الربح لأنها تقوم باستثمارات عظيمة وتتكدب خسائر فادحة وتمضي عشر أو خمس عشرة سنة قبل أن توصل إلي الدواء الذي قد ينقذ حياتي أو يزيل ألمي.

ولكن إذا تحدثت مع الأشخاص الذين ينتظرون وصفات أدويتهم في الصيدلية فإنك لا تسمع في حديثهم أي شكر أو تقدير للدولارات التي تستثمرها شركات الأدوية وإنما تسمع شكاوي حول الأسعار قالت لي إحدى السيدات التي تنتظر إن الأسعار «تثير غضبي، ألا تثير غضبك؟».

قد تتصرف أحياناً شركات الأدوية بطريقة تثير الغضب كأن تنفق الملايين على أشخاص لتسويق منتجاتها فمثلاً يدل مندوبو المبيعات الأطباء ويسرفون بتقديم الهدايا لهم والإجازات الفاخرة وذلك لحثهم على وصف دواء الشركة. استخدم مقدم البرامج في شبكة ABC برايان روس كاميرا خفية لتصوير مندوبي المبيعات وهم يقدمون الهدايا من ربطات العنق وطاقات الورود المصطفة والحجرات الفاخرة في فندق Waldorf-Astoria كما تصرف شركات الأدوية أيضاً الكثير من النقود على الإعلانات المبالغ بها في التلفاز. ويدفعون الكثير من المال إلى مديريهم.

لكن هذه هي الرأسمالية مثلها مثل حرية التعبير بوجهيها الجيد والسيء. أنا أغض النظر عما هو سيئ لأن الجيد يغلبه في الأهمية.

يفتاز نقاد شركات الأدوية من إنفاقها أربعة بلايين دولار سنوياً لترويج منتجاتها لدى المستهلكين. لكن الأربعة بلايين هذه زهيدة أمام الخمسين بليون التي تنفقها الشركات لتطوير الأدوية.

لكن معظم الناس يريدون معاقبة شركات الأدوية تلك الكبيرة والشريرة. يريد خمسة وستون بالمئة من الناس أن تسيطر الحكومة على أسعار الأدوية إنها القصة القديمة نفسها: يرى الناس أسعاراً غالية فيظنون أنهم يُنهبون وأن الحكومة وحدها يمكن أن تنقذهم.



خرافة: تسيء أمريكا إلى الفقراء والمرضى بسبب عدم تحديدها أسعار الأدوية.
حقيقة: ضبط الأسعار سيئ على المرضى والفقراء.

صحيح أن أمريكا هي البلد الصناعي الوحيد الذي لا يفرض ضبط الأسعار على الأدوية. لكن هذا أمر جيد. لو فرضت مراقبة الأسعار على الأدوية في أمريكا لقل اختراع الأدوية الجديدة.

عندما بدأ ضبط أسعار الأدوية في كندا في نهاية الستينيات انخفضت أبحاث الأدوية إلى نصف ما كانت عليه. لو قررت الولايات المتحدة الأمريكية - وهي التي تصنع 45 بالمئة من الأدوية في العالم - لو قررت فجأة فرض ضبط الأسعار لضاعت فرصة الحصول على أدوية ممتازة.

هل يفكر الناس في ذلك عندما يطالبون الحكومة بخفض الأسعار وضبطها؟ يندر ذلك. أثناء الحملة الانتخابية عام 2000 صرخ مارك ميلانو وهو الناشط في الدفاع عن حقوق مرض الإيدز صرخ مقاطعاً محاضرات المرشحين ومعتزساً على كلفة أدوية الإيدز. وقال إن ضبط الأسعار هو الحل الإنساني الوحيد. لذلك قمت بدعوته للتحديث عن ذلك.

مارك ميلانو: [يتراقص غضباً ويتخذ هيئة تدل على تفوقه الأخلاقي في موقفه هذا] نحن البلد الوحيد الذي يدفع تلك الأسعار الباهظة.

ستوسل: [صحيح، لكنني سأنصب له شركاً هنا] أي بلد لديه نظام صحي جيد؟ مارك ميلانو: [شحب وجهه فجأة ثم أشرق حين قال] في رأيي أن نيوزيلاند لديها نظام جيد.

ستوسل: [الآن سأنال منه] كم من الأدوية الجديدة اخترعتها نيوزيلاند؟
 مارك ميلانو: [مدة صمت أخرى، وبدا الآن منزعجاً] صحيح، إن معظم الباحثين
 متمركزون في أمريكا وأوروبا. اليابان أيضاً تنتج الكثير من الأبحاث الدوائية.
 ستوسل: حسناً، كم من الأدوية الجديدة اخترعت في اليابان؟
 مارك ميلانو: [الآن يبدو منزعجاً جداً] يصعب التحديد بدقة منشأ الأدوية
 الجديدة - بعضها يأتي من اليابان وبلاد أخرى. هناك أدوية...
 ستوسل: لكن القسم الأكبر يأتي من أمريكا هل تعتقد أن ذلك بمحض الصدفة؟
 مارك ميلانو: لا أعتقد أن لذلك علاقة بأنه ليس لدينا ضبط لأسعار الأدوية على
 كل حال معظم الأدوية الجديدة تنتجها الحكومة الفدرالية.

كلام ميلانو هراء. إنه متحمس جداً لقضية أدوية الإيدز ولكن من بين الأدوية الخمس
 والستين خمسة فقط أنتجتها الحكومة: المعاهد الوطنية للصحة National Institutes
 of health. الكمية العظمى من الأدوية تأتي في الشركات الخاصة الجشعة.
 لكن النقاد والسياسيين لا يعترفون بأن شركات الأدوية الخاصة هي التي تسهم في
 التقدم الطبي وإن إلغاء الحافز المادي سيلقي الأدوية الجديدة.
 إذا قرروا حمايتنا بنخفيض أسعار الأدوية فإنهم «سيجموننا» من الحصول على
 التحديث الذي تحتاج إليه. يجب عزل أفكارهم المريضة قبل أن تُعدي بقية الناس.



خرافة: «الغش» بالأسعار عمل شرير.

حقيقة: «الغش» بالأسعار ينقذ الحياة.

يكرر السياسيون وأمثالهم مواعظهم بالحاجة إلى قوانين ضد الغش بالأسعار
 والربح. بعد كل إعصار نعلم أن سياسياً ما سيتحدث عن «الغش» الذي سيحدث
 وستدعم أقواله وسائل الإعلام.

في عام 2005 وبعد أن ضرب إعصار كاترينا ساحل الغولف كان هناك شح في المياه
 والبطاريات والوقود والأدوات وإلخ. رفع بعض التجار الأسعار فوراً فغضب السياسيون
 ووسائل الإعلام. وأرادوا معاقبة أولئك «الرابحين».

إذا كنت سياسياً ورغبت في نيل عدد أكبر من النقاط عن طريق التصدي للأشخاص الأشرار والجشعين فإن قوانين ضبط الأسعار هو أمر جيد لمهنتك ولكن إذا كنت من المستهلكين الذي يحميهم القانون افتراضاً فإنك تحبذ تلك القوانين.

يقول ج بودرو J. Boudreaux عالم الاقتصاد في جامعة جورج ماسون إن زيادة الأسعار «تقوم بمهمة حيوية لإنقاذ الاقتصاد» تأمل في هذه القصة:

تعود إلى منزلك بعد عاصفة هوجاء وتجد أن الكهرباء مقطوعة - أنت تحتاج بشدة إلى البطاريات فتتجه إلى مخزن مفتوح لشرائها. صاحب المخزن رجل شريف ويؤمن أنه لا يجب استغلال المصائب لجني الربح. إنه لن يتقاضى سنتاً واحداً أكثر مما كان يتقاضاه سابقاً. لكنك للأسف لن تستطيع شراء البطاريات من هذا الرجل الصالح لأن بضاعته نفدت قبل ثلاثة أيام. في أوقات الشدة تخزن العائلات المذعورة كمية احتياطية من المواد ولا تترك شيئاً لك.

تسعى إلى مخزن آخر لشراء ما تحتاج وهنا تجد ذلك التاجر الغشاش إنه يسعر الآن الرزمة من البطاريات التي تكلف عادة خمسة دولارات بسعر جديد هو ثلاثين دولاراً. تدفع له كي تحصل على ما تريد وتمضي الأزمة على خير.

إنك لن تحب الغش لكنه لو لم يسعر البطاريات بثلاثين دولاراً لنفدت بسرعة من عنده. إن غشه هذا أنقذ يومك.

إنه أمر طبيعي أن يسعى الناس إلى منفعتهم الشخصية. لقد سبقوك إلى المخزن وخرنوا كمية من البطاريات التي كانت تباع بسعر خمسة دولارات تفوق حاجتهم - ربما جلبوا منها لأقربائهم وأصدقائهم حتى نفدت من المخازن. يمنع رفع الأسعار الناس من تخزين كميات تفوق حاجتهم. ويؤمن المواد لمن يحتاجونها. لم يكن ذلك قصد البائع ولكن تلك كانت النتيجة. بالإضافة إلى ذلك، بسبب ارتفاع أسعار البطاريات ظهور أنواع أخرى من البطاريات. ينتشر خبر الحاجة إلى البطاريات: «يمكن تحقيق أرباح كبيرة من بيع البطاريات» يتسرع الممولون إلى منطقة الكارثة فيهبط السعر إلى ما كان عليه سابقاً خمس دولارات أو أقل.

النية لا تهم. كما كتب آدم سميث «لا نحصل على عشائنا بفضل حسنة اللحام والخباز وإنما بفضل حرصهم على منفعتهم الشخصية».

انظر إلى الأمور من وجهة نظر مالك المتجر: إن لم يكن يجني ربحاً طائلاً لم يفتح مخزنه؟ البقاء في منطقة الكوارث أمر خطر يتطلب ترك أسرته وحيدة. إن لم يجن أكبر في وقت الشدة فلم يتجشم المشاق والمخاطر؟

إن الغش بالأسعار هو سبب الإمداد بالبطاريات، نقل الوقود، بناء الأسقف وإعادة بناء المدن. غش الأسعار ينقذ الحياة.

بعد إعصار كاترينا مباشرة كتبت في الصحيفة شارحاً هذه الحقيقة البسيطة. فتضايق الناس:

«أنت يا سيدي حثالة. بكل بساطة وصراحة أنت حثالة، كيف تجرؤ أن تقول إن الغش بالأسعار ينقذ الحياة».

«... هذا أغبي وأقبح ما قرأت في حياتي أتمنى أن تخسر وظيفتك بسبب هذا المقال لا روح لديك بالتأكيد»

تلقيت بريداً إلكترونياً تلو الآخر من أشخاص يكرهون الآلية نفسها التي تحسن حيواتهم ألا وهي: الرأسمالية.

بعد إعصار كاترينا كان هناك طلب شديد على التجارين إذ لم يكف عدد التجارين الموجودين في المنطقة.

لو كانت بلدنا ديكتاتورية لأمرت الحكومة مجموعة من التجارين بالذهاب إلى نيو أورليانز. ولكن في مجتمع تسوده الحرية يجب إقناع أصحاب الحرف بترك بيوتهم وعائلاتهم ورؤساهم في العمل وزبائنهم للقيادة من شيكاغو مثلاً إلى نيو أورليانز لم يتكبدون مشقة الذهاب إن لم يكن هناك مكسب ووفير؟

قد يذهب بعض التجارين من دافع الرغبة بالظهور بمظهر بطولي إلا أن ذلك لا يمكن الاعتماد عليه على مر الأسابيع. معظم التجارين سيسافرون إلى المنطقة من

أجل الغاية التي يسعى إليها معظم الأمريكيين: الحصول على المال. أي حرق في جحر إلى منطقة الكارثة يجب أن يعطى أجراً يفوق ما يجنيه في بلده وإلا فإنه لن يذهب. أما إعطاؤه ما يتقاضاه الحرفي عادة في نيو أورليانز مع ترغيبه بالفعل البطولي فإن ذلك لن يجعله يحرك ساكناً.

من الناحية الأخرى إذا تقاضى العامل أجراً مناسباً للذهاب فإن تهمة النصب والغش ستلصق به للأسف سيدعوه ذلك الناس الذي يحاول إنقاذهم. إنهم لا يفهمون أساسيات علم الاقتصاد. إذا تم ضبط الأسعار ومنعت زيادتها فإن الحرفيين لن يغادروا بلداتهم وسيستغرق إعادة بناء نيو أورليانز سنوات أطول.

عندما ضرب إعصار أندرو فلوريدا في عام 1992 غضب محامي الولاية بوب باتروث Bob Butter Worth من الغش «عديم الضمير».

قال «لا أرى فرقاً بين السارقين الذين ينهبون ما يجدونه في الدمار وبين التجار الذين يستغلون هذه الكارثة لجني الأرباح عن طريق غش الزبائن بالأسعار».

شرعت ولاية فلوريدا قوانين تعاقب الغش بالأسعار مع غرامة تبلغ مقدار خمس وعشرين ألف دولار واعتبرت عمل المتعهدين من خارج الولاية دون رخصة جنحة جنائية من الدرجة الثالثة. وقضت قوانين فلوريدا بزيادة العقوبات على المتعهدين الذين يعملون وقت الكارثة هذا الوقت هو بالطبع الوقت الحرج الذي يحتاجه الضحايا بشدة.

في عام 2004 ضربت أعاصير تشارلي وفرانسييس وإيفان وجين فلوريدا. تطلب الدمار جلب العديد من الحرفيين للقيام بالتصليحات ولكن بسبب قوانين «حماية» المستهلكين كانت إعادة بناء فلوريدا عملية طويلة وصعبة.

لُقت فلوريدا بـ «الولاية ذات السقف الأزرق» بسبب الأغلفة الزرقاء التي غطت الأسقف حتى أن بعض الضحايا اضطروا إلى الانتظار مدة قاربت خمس أسابيع للحصول على استشارة لبناء السقف.

لو أن فلوريدا تخلصت من قوانينها السخيفة لكانت عملية إعادة البناء أسرع. دعوا السوق يعمل فتصبح الخدمات متوافرة للجميع.

يقول بعض المراقبين إن ذلك ليس عدلاً بالنسبة إلى الفقراء «الفقراء لا يستطيعون تحمل نفقات ارتفاع الأسعار التي تسببها السوق الحرة!».

لكن مشاعر الأبوة هذه نحو الفقراء لا تنفعهم. يحتاج الفقراء أيضاً إلى البطاريات وبطاريات بسعر 30 دولار أفضل من عدم وجود بطاريات. قد يحتاج الفقير إلى الإنفاق من مدخراته وإلى مشاركة الجيران في (الأبيال) والمذياع. وجود بعض الإمدادات أفضل من عدم وجودها.

لو أتيح للسوق الحرة العمل لصنعت العجائب ودفعت الرغبة في النفع العديد من الممولين إلى الذهاب إلى منطقة الكارثة فتعود الأسعار بسرعة إلى ما كانت عليه قبل الكارثة. أو حتى أقل عما كانت عليه. إذ يخترع الممولون طرقاً جديدة أرخص للخدمات.

الكل ينتفع - الأغنياء والفقراء على حد سواء - عندما لا يتدخل السياسيون ويحاولون «حمايتنا» بضبط الأسعار.



خرافة: زيادة الراتب الأدنى الحكومي تساعد العمال.
حقيقة: زيادة الراتب الأدنى الحكومي تساعد بعض العمال وتؤدي معظمهم.

ضبط الرواتب مثل ضبط الأسعار، أمر غبي ويحد الإنتاج.

قبل بضعة سنوات قرر مجلس بلدة سانتا مونیکا في كاليفورنيا جعل المدينة جنة للعمال. إذ شرعت قانوناً دعمه اتحاد العمال ينص على إعطاء العمال راتباً ضعيف الراتب الأدنى الحكومي. أي نحو 12.25 دولاراً في الساعة. قال لي أحد المسؤولين ويدعى ساندي ريتشارد «لقد اتخذنا قراراً برفض أن يعطى الناس راتباً زهيداً لا يستطيعون العيش منه».

يبدو الأمر عظيماً حقاً لكن التجربة تثبت خطأ ذلك. قالت لنا صاحبة مطعم باتي بيتزا Pattys Pizza وتدعى باتي فيليبس «لا أستطيع أن أفهم جنون مجلس بلدتنا

إنهم لا يفهمون الأمر أبداً أريد أن أعلم هل عمل أحدهم في وظيفة أو اضطر إلى صرف الرواتب في حياته؟»

كانت باتي غاضبة من قانون «الراتب المعيشي» مع أنه لم يكن يسري على عملها لأنها كانت تربح أقل من خمسة ملايين دولار في السنة. لكن باتي أرادت أن توسع عملها وإذا فعلت سترتب عليها الالتزام بذلك القانون وستضطر إلى رفع أسعارها كثيراً مما قد يؤدي بها إلى الإفلاس.

لقد تحدثت إلى جيف كينغ الذي يملك مطعمين في سانتا مونيكا وقال لي: إن رفع الحد الأدنى للراتب سيؤدي إلى تسريح بعض العمال وتصعيب توظيف نفس الأشخاص الذين يحاول هذا القانون دعمهم».

هذه هي الحقيقة التي يصعب على سياسيي سانتا مونيكا الجهلة بالاقتصاد فهمها: مثلاً يثبط ضبط الأسعار وتحييدها الإنتاج يثبط ضبط الرواتب التوظيف: العمال الفقراء هم الذين يتأذون بشدة من جراء ذلك. عندما تضبط الرواتب فوق المعدل الذي يتحملة السوق ذلك المعدل الذي يتحدد حسب العرض والطلب، تعطى مؤقتاً زيادة للعمال المحنكين وتتثبط الرغبة في توظيف العمال الجدد.

كان جيف كينغ عاملاً بسيطاً بدأ وظيفته منظفاً للصحن كذلك كانت رئيسته في العمل كارولز مارتينيز عندما بدأت وظيفتها إذ كانت تتقاضى أربعة دولارات في الساعة. شق جيف طريقه إلى المناصب العليا إذ ترقى إلى طبّاخ ثم مشرف على الطباخين ثم رئيس الطهاة. والآن يبلغ أجره سبعة وعشرون دولاراً في الساعة. كان ذلك النظام جيداً وناجحاً إلا أن قرر فعلة الخير «تصليحه». لعلهم قصدوا خيراً إلا أنهم جهلة في الاقتصاد. وبدا ذلك واضحاً عندما أجريت مقابلة مع بعض المدافعين عن قانون الراتب الأدنى الجديد:

مادلين جانيس أباريكو: الراتب المعيشي لن يسبب تسريح العمال.

ستوسل: يالك من ذكية. أتستطيعين الإشراف على كل المراكز التجارية والتحكم بها يالغرور أتعرفين أنت أكثر من قانون العرض والطلب.

دينيس زان: هذه ملاحظة وقحة، في الواقع نحن نناقش مسألة بسيطة تتعلق بالعدالة. هناك عمال يعملون برواتب دنيا زهيدة هي رواتب الفقر. فيفيان روثشتاين Rothstrin: إنه أمر قانوني تماماً أن نحدد معدلات الرواتب ومعدلات للرعاية الصحية ومعدلات للنمو والازدهار هذا واجب الحكومة المحلية.

مادلين جانيس أباريكو: يجب على صناعات القرارات السياسية اتخاذ قرارات مثل هذا.

ستوسل: صناعات القرارات السياسية؟

مادلين جانيس أباريكو: نعم يجب عليهم تحديد خطوط واضحة. ستوسل: [ما أدرهم ما هو الخط «الصحيح»؟] إذا كانت ثلاثة عشر دولاراً جيدة لماذا لم تختاروا خمسة عشر أو عشرين دولاراً؟ [أو خمسين؟]. ساندري ريتشاردز: لم نشأ أن نبالغ إلى هذا الحد - نريد أن نتصرف بعقلانية. أصحاب الأعمال التجارية المزدهرة هذه يستطيعون توفير رواتب أفضل دون أن يتكبدوا الصعاب.

ما هذا الغرور؟ كيف يستطيع هؤلاء الساسة تخمين ما يستطيع أصحاب الأعمال التجارية تحمله وهم لم يسبق لهم أن عملوا في التجارة؟

ما يحدث في الحياة الواقعية أن أصحاب الأعمال يتوقفون على توظيف من ليست لديهم المهارات الكافية.

الرواتب والأجور ليست فقط نقوداً إنها علامات ترشد الناس إلى اختيار مكان عملهم وترشد أصحاب الأعمال إلى إمكانية التوسع. إذا كان الأجر سبع دولارات في الساعة في مطعم ما وتسعة في مطعم على الطرف الآخر فإن كارولز مارتيز تستطيع أن تنتقل إلى المطعم المقابل وتشعر أنها ترقى في عملها. يستطيع جيف كينغ أن يفتح مطعمًا آخر في بلدة الأجور فيها منخفضة. هذه الحرية تسبب ازدهار البلاد ونموها. إنها السبب في تقدم أمريكا.

يقوم راسل روبرت أستاذ علم الاقتصاد في جامعة جورج ماسون بإلقاء المحاضرات لتثقيف الناس يسألهم فيها ماهي نسبة العمال الذين يتقاضون الراتب الأدنى الحكومي. فيجيب المستمعون وهم موظفون وأساتذة حقوق وصحفيون بأن النسبة هي 20 بالمئة. لكن الجواب الصحيح هو 3 بالمئة. يقول «إن الحقيقة هذه تصدم الناس وتعيدهم إلى الواقع. يجب أن يعلم الناس أن المنافسة هي التي ترفع الأجر لا التشريعات».

تسهل رؤية النتائج الحسنة لزيادة الحد الأدنى للراتب. سيكسب بعض الأشخاص نقوداً أكثر ويشكرون السياسيين.

تصعب رؤية النتائج السيئة والأشخاص الذين يتأذون من جراء هذا القانون إلا أنهم الأغلبية.

هناك شركات تغلق لأنها لا تستطيع أن تدفع الأجور العالية. وشركات أخرى تقرر أن تستمر في إنتاجها ولكن بعمال أقل. هناك شركات لا يمكنها التوسع أبداً. وهناك أيضاً شركات لن تفتح على الإطلاق وبالتالي لن توظف العمال. العمال الذين لم يتم توظيفهم لن يشتكوا لأنهم لا يعلمون ماذا كان السبب في ذلك. إنهم ضحايا مخفيون.

هاكم خبر جيد: اعترض الناخبون على قانون سانتا مونيكا «الراتب المعيشي» وأزالوه بعد سنة من تشريع مجلس البلد له. انتصرت الحكمة. ولكن هاكم الخبر السيئ: شرع 122 قانوناً للحد الأدنى من الراتب المسموح به في أنحاء شتى من البلاد. طالب السياسيون في واشنطن بأن يدفع للعمال 6.60 دولاراً في الساعة. وفي سانتانه 8.50 وفي سان فرانسيسكو 8.62 يحب السياسيون أن يبدو مثل سانتا كلوز لكنهم ليسوا سانتا إنهم لا يرون النتائج الخفية السيئة لقوانينهم.



خرافة: نقل الشركات التجارية الأمريكية إلى الخارج هو «أزمة» إذ إنه يقلل فرص العمل للأمريكيين.
حقيقة: نقل الشركات التجارية الأمريكية إلى الخارج يخلق وظائف جديدة للأمريكيين.

تغضب الاتحادات بشدة بسبب نقل الشركات الأمريكية إلى الخارج. وتقول إن هذه «أزمة» وإننا يجب أن نحمي وظائفنا من ترك أمريكا وأن نعاقب الشركات التجارية التي «تصدر» الوظائف الأمريكية. عندما تغضب الاتحادات يسارع السياسيون إلى دعمها. شكا جون كيري أثناء حملته الانتخابية أن المسؤولين في شركة بنديت آرنولد «يأخذون الوظائف الأمريكية إلى بلاد أخرى» ولم يجادلهم الجمهوريون في رأيه هذا.

عندما قال جورج مانكيو MANKIWI رئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين إن نقل الشركات التجارية الأمريكية إلى الخارج «هو أمر جيد للاقتصاد» قال عضو الكونغرس دون مانزيلو وهو جمهوري إنه يجب طرد ذلك الشخص. كما اعترض أيضاً المتكلم باسم البيت House speaker دنيس هاستريت فسارع مانكيو إلى كتابة رسالة اعتذار. في واشنطن تحتل الخزعبلات مكان أصول الاقتصاد الراسخة.

بينما كان الجميع يضحجون ويشكون حول أهوال نقل الشركات الأمريكية إلى الخارج سألنا أكبر منظمة عمال في أمريكا أن تعطينا مثلاً عن ذلك. فبعثت CIO - AFL إلينا بشيرلي وروني برنارد. وقد كانا يعملان في مصنع ألبسة ليفيس في باول تينيس حتى نقلت شركة ليفيس عملها إلى المكسيك وأقفلت معملها في تينيس. ملأت الدموع عيني شيرلي وهي تحدثنا عن فظاعة نقل الشركة إلى الخارج. «تصور أنك تعمل بوظيفة ما لمدة عشرين سنة وكل يوم تستيقظ في الصباح وتذهب إلى عملك ولكن فجأة يغلق المعمل فلا تجد مكاناً تذهب إليه وتشعر أن أحداً لا يحتاجك. وتجد نفسك عاطلاً عن العمل».

غطت وسائل الإعلام بسرعة أخبار تسريح العمال من وظائفهم. سارع العاملون في الإعلام لإجراء المقابلات مع العمال التمساء الباكيين. ونشرت قصص حزينة ومؤلمة مثل قصة شيرلي عن جشع أصحاب الأعمال واستغلالهم القبيح.

شعر لو دوبس Lou Dobbs بالألم من تلك القصص ونشرها في برنامجها في قناة CNN. عندما يغضب السياسيون والاتحادات من أمر ما سرعان ما تلحق بهم وسائل الإعلام العامة.



خرافة: إذا قالت وسائل الإعلام إن الأمر مشكلة كبيرة فإنه كذلك.
حقيقة: عندما يتعلق الأمر بعلم الاقتصاد، غالباً ما تخطئ
وسائل الإعلام.

سألت لو دويس حول نقل الشركات التجارية الأمريكية إلى الخارج: «أجب أن تمتنع الشركات التجارية عن فعل ذلك؟» فأجاب «طبعاً» وأضاف «السعي وراء اليد العاملة الرخيصة يحطم الطبقة الوسطى من المجتمع وهذا أمر غبي والغباء ليس من شيمة الأمريكيين».

مهلاً. منع الشركات من الذهاب إلى الخارج هو الأمر الغبي وغير الأمريكي. لماذا؟ أولاً لأن نقل الشركات التجارية إلى الخارج يخلق فرص عمل لمن هم شديداً الفقراء مثل العمال المجدين في الهند وبقية بلاد العالم الثالث. وهذا شيء جيد لا يخالف القيم الأمريكية.

ثانياً: نقل الشركات الأمريكية إلى الخارج يوفر لنا النقود. معظم الثياب التي نبتاعها تصنع في الخارج يرى لو دويس أن ذلك أمر شنيع.

لو دويس [بلهجة مزيح] هذه البلاد لا تستطيع أن تكسي أبناءها، ستة وتسعون بالمئة من الملابس تستورد من الخارج! ستوسل: لكن ذلك أمر جيد [بدت عليه علامات الصدمة عندما قلت ذلك]. لدينا خيارات أكثر بأسعار أقل.

لو دويس: متى كانت آخر مرة اشتريت فيها بذلة؟ أعجب من قولك إن الأسعار تنخفض.

أحقاً أن ذلك الرجل درس في هارفارد؟ يوضح الخط البياني كيف انخفضت أسعار الثياب وفقاً للتضخم. عندما ازداد نقل الشركات التجارية إلى الخارج انخفضت أسعار الملابس.

مخطط أسعار الملابس

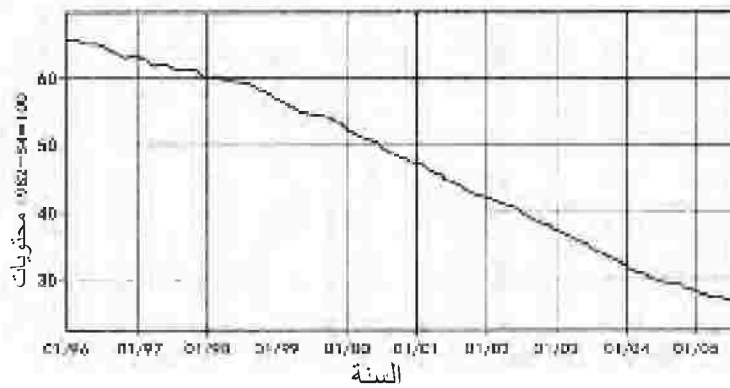


اليوم يتم تصنيع الكثير من أجهزة التلفاز واللعب خارج أمريكا انظر إلى مدى هبوط الأسعار.

مخطط أسعار الألعاب



مخطط أسعار التلفزيون



حسناً لعل توفير النقود هو أمر رائع بالنسبة للمستهلكين ولكن ماذا عن العمال؟ ماذا عن نقل الوظائف خارج أمريكا؟ تشير التقارير إلى أن نحو 500.000 وظيفة نقلت إلى خارج أمريكا منذ عام 2000. هذه الإحصائيات مخيفة ومضلة.

إذا عمل هندي في وظيفة كان يعمل بها أمريكي من قبل فإن ذلك لا يعني أن عدداً أكبر من الأمريكيين سيصبحون عاطلين عن العمل. لقد راقبنا خمسين شخصاً في الهند يعملون في البرمجة التي كانت فيما مضى تتم في كاليفورنيا في شركة تدعى كولا بنت Colla bnet يديرها بيل بورتيلي. نقل بورتيلي شركته إلى الهند بعدما اكتشف أن المهندسين الهنود يتقاضون نصف ما يتقاضاه المهندسون الأمريكيون. سألته إذا ما كان بذلك سرق فرص العمل من الأمريكيين فضحك وقال: «لولا أوظف أشخاصاً في الهند لكان علي أن أسرح بعض الموظفين لدي أما الآن فلقد خلقت وظائف جديدة في أمريكا وأصدرت منتجات أفضل وخلقت وظائف جديدة ورفعت الرواتب».

استطاع بورتيلي توظيف عدد أكبر من الأمريكيين لأنه ربح مالاً وبيعاً مكنه من التوسع في كاليفورنيا. لو لم ينقل تجارته خارج أمريكا لأفلس. لقد رويت هذه القضية لدوبس لكن جوابه أدهشني للغاية إذ قال «إذاً كان عليه أن يفلس ففي الواقع كان على شركته أن تتجح باستخدام عمال أمريكيين فقط أو لا تتجح على الإطلاق» أخرج الرفش للتقريب عن الحقيقة. أمن الأفضل أن تفشل الشركة على أن تُنقل خارج أمريكا؟

اتضح النتائج الحسنة لنقل الشركات للخارج عندما تحدثنا ثانية مع شيرلي التي كانت تمثل ضحية من ضحايا نقل الشركات للخارج. لقد تعذبت بعد أن فقدت وظيفتها من معمل ليفيس ولكنها وجدت وظيفة أخرى براتب أكبر. كانت وظيفتها في معمل ليفيس شاقة إذ كانت تتعرض للضوضاء والجهد الجسدي أما وظيفتها الجديدة فهي في مكتب مكيف.

وقالت لنا: «هذه الوظيفة أسهل بكثير وأنا أحبها كثيراً».

قالت لنا شيرلي إن العمال الآخرين في ليفيس وجدوا وظائف أخرى «بعضهم حظي بوظائف ممتازة ما كانوا ليحصلوا عليها لو لم يفلح معمل ليفيس أبوابه. إن

ذلك أجبرهم على اتخاذ قرار حول ما يريدون عمله فاختاروا العمل الملائم وكانوا به سعداء».

كانت شيريل مثلاً على أهوال نقل الشركات إلى الخارج إلا أنها أعطتنا في الواقع مثلاً على النتائج الحسنة الخفية لذلك النقل. وجد بعض زملائها الذين طردوا وظائف أفضل. فالشركات التي توفر النقود بنقل عملها إلى بلاد أخرى تخلق وظائف أكثر في أمريكا.

نقل الشركات التجارية إلى الخارج أمر صعب وشاق على العمال الذين يسرحون وتبدو النتائج السلبية واضحة لأن وسائل الإعلام تغطيها تماماً. يسهل تغطية تسريح العمال ويسهل إيجادهم في مكان واحد على أرض العمل الذي أقفلت أبوابه بعد يوم عمل. يكفي على الصحفي أن يزور المنطقة وفي يده ميكروفون فيصطف العمال للشكوى والتعبير عن غضبهم الكل يرون المهم.

أما الأشخاص الذين يربحون وظائف جديدة فتصعب رؤيتهم، لكن الأمور الخفية أهم لأن الربح أكبر من الخسارة. منذ عام 1992 فقد الأمريكيون 391 مليون وظيفة. لكن برينك ليندسي في معهد Libertorian Cato Institute فتح عيني على حقيقة أنه في نفس المدة خلقت أمريكا 411 مليون وظيفة! أي عشرين مليون وظيفة أكثر من الوظائف التي فقدت، يصعب على وسائل الإعلام تغطية هذا الموضوع لأن الوظائف تخلق سريعاً وفي أنحاء متفرقة من البلاد.

تحول معمل ليفيس الذي أُقفل إلى جامعة. لن تذكر الأخبار الوظائف التي خلقت من جراء ذلك للبنائين والأساتذة وكل من عمل في الجامعة. إن هذه الوظائف حدثت بسبب نقل شركة ليفيس إلى الخارج.

مالن يقوله لكم دويس، ربما لأنه لا يعرف، إن نقل الشركات التجارية الكبيرة إلى الخارج يخلق العديد من الوظائف. وجدت دراسة قامت بها كلية Tuck للتجارة في دارتموث أن الشركات التجارية التي تنتقل إلى الخارج، تنتهي إلى توظيف ضعف عدد عمالها في أمريكا. رؤساء شركات بنديكت آرنولد ليسوا خونة إنهم أبطال. ليس نقل الشركات التجارية إلى الخارج أزمة بل الأزمة ستحدث عند الحد من هذا النقل.



خرافة: تستغل معامل العرق⁽¹⁾ الناس.

حقيقة: تساعد معامل العرق الناس.

ينزعج الناس من «معامل العرق». للوهلة الأولى يبدو أن حجتهم مقنعة: «إذا أردت أن توظف أشخاصاً خارج أمريكا فعلى الأقل لا تستغلهم وتستعبدهم في عمل شاق في معامل العرق!».

اخترق معارضو معامل العرق حرم الجامعات والاجتماعات في منظمة التجارة العالمية. وتظاهر الناشطون والسياسيون المتعلقون وحتى نجوم هوليوود احتجاجاً على «ظلم» العمال الأجنبية التي تدفع نسبة زهيدة جداً مما يُدفع عادة للعمال الأمريكيين.

صورنا بالفيديو المحتجين الذين يسيرون وهم يحملون لافتات كتب عليها «عدالة العمال» من يمكنه الاعتراض على ذلك؟ لا أحد يريد ظلم العمال. لكن هذه العبارات كلها مضللة مثل عبارة «العدالة الاجتماعية» و«الازدهار الراسخ» فمن يعترض على «الازدهار الراسخ»؟ والأسوأ من ذلك أن نظريات المعارضين حول «عدالة العمال» تؤذي الفقراء أكثر مما تساعد.

قال لي بيبك ديبروي Bibek Debroy وهو عالم اقتصاد يعيش في الهند «أتمنى لو يذكر أولئك الأشخاص بعقولهم وليس بقلوبهم» وقال لي أيضاً «أنا لا أفهم أبداً تعبير «معامل العرق» ليس العرق سيئاً بل هو جيد. يعرق الناس طوال الوقت في معظم البلاد النامية ومنها الهند».

لا يساعد العرق على وضع الطعام على الطاولة وحسب وإنما يساعد على تعمير سقف فوق الطاولة. معامل الألبسة التي يدعوها المعارضون معامل العرق هي الأعمال التي تساعد الفقراء على تحسين وضعهم في البلاد النامية جديدة التطور مثل كوريا الجنوبية وتايلاند وهونغ كونغ.

(1) معامل العرق: sweat shops: معامل تشبهاً أمريكا في بلاد أخرى يشتغل بها العمال لساعات طويلة بأجور رخيصة وشروط سيئة. المترجمة.

وفي البلاد الفقيرة فإن المصانع التي يكرهها الأمريكيون المعترضون تدفع للعمال ضعف ما تدفعه المعامل المحلية في تلك البلاد وثلاثة أضعاف ما يجنيه الناس هناك في الأعمال الأصعب والأخطر في الحقول.

«استغلال للناس؟» تساءلت الخبيرة الكينية جون أرونغا June Aruga «لا أحد في بلادي يعتقد أن الشركات تستغل الناس. عندما تفتتح شركة جديدة معملاً يتلهف الناس له للعمل به» يعدون هذه الوظائف تطويراً للاقتصاد.

«معظمهم يعملون في هذه الشركات لمدة ما ثم يتركونها ويفتحون تجارتهم الخاصة. إنها حالة ربح للجميع».

ترفق أرونغا طلاب الجامعة المعترضين بنظرات استغراب «ليست لديهم أية فكرة عما يقولون. إنهم يقارنون ذلك بما لديهم في بيوتهم الغنية».

ترددت في ذهني أصداء مقابلاتي مع دبروي وأرونغا حينما جلست لإجراء مقابلة مع بعض المعترضين المتشددين من أعضاء الطلاب المتحدين ضد معامل العرق. United Students Against Sweat Shops USAS لقد سجلنا مظاهراتهم في هارفرد. وقد انضم إليهم السناتور تيد كيندي والممثلان مات دامون وبن أفليك لدعمهم.

كان الطلاب مضطربين بالثقة وباعتقاد راسخ بتفوقهم الأخلاقي في حملتهم ضد معامل العرق. بدأنا بإبلاغهم ما قاله لي دبروي وأرونغا.

ستوسل: لقد قالوا إن أمثالكم هم أشخاص «أغنياء، جهلة، سذج».

ماندي يانا ساك [من جامعة أمرسون] الصورة التي رُسمت لنا كطلاب جامعة أغنياء وسذج ومثاليين هي صورة خاطئة. هل أملك رؤيتي الخاصة لما يجب أن يكون عليه العالم؟ أجل، بالطبع. أريد أن يكون العالم مكاناً لا يكدره الناس فيه لإطعام أطفالهم.

ليندس ماري سول إنيارت [جامعة نيو مكسيكو]: يُجبر العمال على الهجرة إلى أمكنة المعامل هذه. [«يُجبرون؟» من الذي يجبرهم؟ الحكومة فقط تستطيع أن تجبر. لترغب العامل على العمل يجب أن تقدم الشركة التجارية عرضاً

أفضل من وظيفة العامل السابقة. في بلاد العالم الثالث يختار الناس وظيفة بأجر زهيد لأن الخيارات الأخرى أسوأ. يهمل المعترضون موضوع الجبر مقابل الإرادة الحرة طوال الوقت. يرتكبون نفس الخطأ عندما يقولون إن Nike أو Gap تستعبد العمال. عذراً لهذا المقاطعة. لقد انجرفت بالحديث. سأعود الآن إلى المقابلة].

ستوسل: من يجبرهم؟ إنهم يسافرون إلى المعمل لأنهم اختاروا العمل هناك! لندساي ماريوسل إينارت: [مستغربة من قلة حسي] يفضل المرء الأكل على عدم الأكل.

ستوسل: لكن لو أصررت على رفع الأجور فستغلق بعض هذه المعامل ويصبح الناس عاطلين عن العمل.

ماندي ياناساك: نحن لا نحاول أن نغلق المعامل.

ستوسل: بل تفعلون أنتم تقولون إنكم لا تريدون ذلك لكن هذه ستكون النتيجة لمظاهراتكم ستغلق بعض المعامل وتنقل إلى مناطق تكون الأجور فيها أرخص. ماندي ياناساك: الهدف هو رفع الأجور.

هذا هو الهدف لكن رفع الأجور أو حصر معامل العرق لن يحقق ذلك الهدف.

قادت المظاهرات محبي الخير إلى نتيجة غير منتظرة: أقنعت الشكاوى الأمريكية حول عمالة الأطفال في معامل بنغلادش فتوقفت تلك المعامل عن تشغيل المراهقين، وكانت النتيجة حسب ما جاء في تقارير اليونيسيف أن العديد من الفتيات الصغيرات عملن بأعنت للهوى. يملك الأمريكيون المتحذلقون رؤية حاملة مثالية لعالم كامل لكنهم لا يدركون مدى الأذى الذي يلحقونه عند تطبيق مثلهم هذه. الكامل عدو الحسن.



خرافة: تؤمن الشركات التجارية بالسوق الحرة.
حقيقة: لا يهتم رجال الأعمال نهائياً بالسوق الحرة بل سيخنقون المنافسة إذا ما اعترضت طريق أرباحهم.

ماذا يفعل الرأسماليون أثناء إلقاء الأولاد الأغنياء أوامرهم على أولاد البلاد الفقيرة؟ لم لا يتدخلون ويدافعون عن زملائهم من رجال الأعمال؟ لم لا يهملون لعظمة السوق الحرة بل يتركون الأمر لي؟

لأنه يندر أن يفكر الرأسماليون بالأسباب التي أدت إلى نجاحهم. والأسوأ من ذلك أنه عندما تصبح المنافسة مصدر إزعاج لهم فإنهم يسعون إلى إخمادها فيتآمرون لكبح التجارة. رأى آدام سميث ذلك قبل عام عندما كتب: «نادرًا ما يلتقي التجار الذين يعملون بنفس المصلحة مع بعضهم وعندما يلتقون يكون ذلك للتسلية واللهو تنتهي المحادثات إلى التآمر ضد المستهلكين أو إلى حيلة لزيادة الأسعار».

المنافسة القوية تصعب زيادة الأسعار. إذا تأمرت شركة GM مع تويوتا لزيادة أسعار سيارتهما الجديدة فإن فورد وهوندا ستضرب مشروعهما بتقديم سيارتهما بسعر أقل. تصعب المنافسة أكثر في الصناعات ذات الرأسمال المنخفض. فلو رفعت كل شركات التاكسي أجرة العداد، ستسيطر على المصلحة شركات جديدة تقدم أجرة أقل للركاب في السوق الحرة لا تستطيع الشركات التجارية القضاء على المنافسة لأنها لا تستطيع استخدام القوة أو الإجبار. فماذا يمكنهم فعله إذا؟ يستجدون بأصحابهم في الحكومة فالسياسيون يمكنهم استخدام القوة.

أحدثت الإنترنت ثورة في عالم الأسواق. يصعب على التاجر الذي ترتاده أن يغشك بالسعر وهو يعرف أنه بإمكانك أن تجد نفس البضاعة على الإنترنت بسعر أرخص. توفر الإنترنت عليك النقود أيضاً لأنها تستغني عن السماسرة.

إذا ما كنت سمساراً أو كنت تباع بضاعة بسعر غال فالإنترنت عدو لك. يجب عليك أن تجدد عملك - فتلو على المنافسة بتقديم بدع جديدة أو خدمات شخصية أو إيصال أسرع إلى الزبائن.

أو بإمكانك أن تجعل أصدقاءك السياسيين يشرعون قانوناً جديداً يقضي بالحد من مبيعات الإنترنت. هذا ما فعله وكلاء بيع السيارات.

خدمة بيع السيارات على الإنترنت تمكنك من تحري الأسعار والخيارات دون أن تغادر منزلك. جربت ديبى كاسي شركة تدعى Cororder.com ذهبت إلى موقعها في الإنترنت ونقرت على المُصنَّع وعلى الموديل فحصلت على سعر ممتاز لسيارة ميتسوبيشي غالانت.

لجأت ديبى إلى الإنترنت لأنها تكره مشقة الذهاب إلى وكالات السيارات بنفسها شأنها شأن الكثير من الناس. ولكن بقدر ما يكرهون وكالات السيارات تكره ديترويت أكثر أن يتم تجاوزها وإهمالها. وتصر على أنك يجب أن تشتري السيارة من الوكيل. واليوم يمكنك شراء سيارة عن طريق الإنترنت ولكن لن يتم ذلك إلا بعلم الوكيل. ومع ذلك سيحصل الوكيل على عمولة. فمع أن الوكيل لم يساعد ديبى في الاختيار ولم يناقشها في السعر أو يشرح لها مزايا السيارة وجب عليها أن تدفع له كما لو كان ساعدها.

كيف أمكن لصناعة السيارات خلق تلك الثغرة الكبيرة في التجارة عبر الإنترنت؟ باستخدام نفوذ السياسيين. كان لديترويت ووكلاء السيارات فيها سلطة على السياسيين حتى جعلوهم يمنعون بيع السيارات المباشر عن طريق الإنترنت. غالباً ما تقاوم صناعة السيارات قوانين الحكومة ولكن عندما يمكنها استغلال الحكومة لمصلحتها فإنها تفعل ذلك. هذا ما قاله المتحدث باسم جمعية وكلاء السيارات الوطنية حول هذا الموضوع:

ديفيد هيات: [بجدية بالغة] إذا باع المعمل بصورة مباشرة عن طريق الإنترنت فإن ذلك يضع الوكيل بحالة منافسة غير عادلة.

ستوسل: غير عادلة لمن؟

ديفيد هيات: لوكلائهم. هناك احتمالات كثيرة قد ينجم عنها إفلاس الوكالات على المدى البعيد.

ستوسل: وماذا في ذلك؟ ألغت الإنترنت عمل العديد من السماسرة والوكلاء. ولكن المستهلكين يحبونها. أنا لا أريد الشراء من الوكالة.

ديفيد هيات: [بعد صمت ثقيل] الأمر هو أن لدينا اليوم نظاماً جارياً صحيحاً تماماً صحيحاً لوكالات السيارات.

في عامي 2001 و2002 بعثت هيئة كاليفورنيا للعقارات التي يديرها سماسرة عقارات بعثت رسائل إنذار لبعض مواقع الإنترنت التي يتم البيع فيها عن طريق الملاك أنفسهم «for sale by owner» وطالبتهم بالإذعان لقوانين الترخيص للسماسرة. كان ذلك في منتهى السخف. كانت مواقع الإنترنت تلك تماثل الإعلانات في الجرائد إذ كانت تنشر البيوت المعروضة للبيع وحسب. إجبار تلك المواقع على الحصول على رخصة السماسرة سيزيد من أسعار البيوت المباعة. لحسن الحظ في عام 2004 أدانت محكمة فيدرالية طلب الهيئة العقارية بأنه غير قانوني.

هدد السماسرة منخفضو الأجور عمل السماسرة التقليديين الذين يتقاضون عمولة تبلغ 6% إذا كانوا يقدمون خدمات أرخص كأن يطلبوا أجرة صافية \$250 لعرض البيت لمدة ساعتين أو أجرة \$499 لمراجعة العقود وإجراء المعاملات. لذلك أفتت السماسرة التقليديون السياسيين في العديد من الولايات على تشريع قوانين تتطلب «حداً أدنى من الخدمة» فتجبر السماسرة على تقديم خدمات أكثر (وبالتالي تجبر المستهلكين على دفع أجور أكبر).

عندما بحث الأمر مع ديفيد ليريا David Lereah وهو عالم الاقتصاد الرئيس في الجمعية الوطنية للسماسرة قال: «لا يقدم الجميع الخدمات الكافية التي تحمي المستهلكين».

عذراً ولكن منذ متى كان السماسرة يهتمون بمصالح الشخصية؟

أعتقد أنه من الأفضل لي بيع منزلي بخدمات أقل منهم هذا سيكون خياراً.

الحرية الشخصية تعني أن يقرر الإنسان بنفسه ماهو الأفضل له. هذا لا يعني عدم طلب النصح من المختصين ولكن يعني أن تقرر بنفسك متى تباع ولن وبكم. إذا كان السماسرة ووكلاء السيارات يعتقدون أن الإنترنت خيار سيئ لنا فعليهم إثبات ذلك عن طريق الدعاية وليس اللجوء إلى أصحابهم من السياسيين الذين يقضون على المنافسة بنفوذهم.

لقد علم العبقري أدام سميث ذلك منذ سنوات:

«توسيع السوق وتضييق المنافسة هما دائماً في مصلحة الوكلاء... يجب الحذر دائماً من القوانين الجديدة والقيود المقترحة حول التجارة... يجب عدم تبنيها إلى أن تُفحص بدقة ولمدة طويلة، ويجب أن تُعطى القدر الأكبر من الشك والارتياح إنها تأتي في صنف من الرجال لا تتوافق مصالحهم أبداً مع مصلحة الشعب».

إنه أمر محزن. يندر أن يدافع رجال الأعمال عن الأسواق.. الأساتذة في الجامعات الراقية يذمون الأسواق. كما يكرهها المراسلون الصحفيون. هناك كره شديد للرأسمالية والربح حتى أن الأمريكيين يسنون القوانين التي تقضي على الناس.



خرافة: المتاجرة بالأعضاء البشرية عمل غير أخلاقي ويجب منعه قانونياً.
حقيقة: إنقاذ الأرواح ليس عملاً غير أخلاقي.

يؤمن معظم الأمريكيين أن المتاجرة بالأعضاء البشرية فعل غير أخلاقي ومقرف. لكن الأمريكيين يحتاجون إلى الأعضاء البشرية وخاصة الكلى. اليوم أكثر من ستين ألف شخص مصابين بالفشل الكلوي ينتظرون كلى للزرع. يمضي العديد منهم حياتهم وهم معلقون بأنابيب أجهزة غسل الدم؟ أجهزة غسل الدم هي عجائب تكنولوجية. إنها تغسل الدم عوضاً عن الكلى لكنها ليست في مثل مهارة الكلى وهي مؤلمة ومنهكة ومملة ومكلفة أيضاً. أنفقت الحكومة ثمانية عشر بليون دولار على غسل دم المرضى في عام 2001.

يصلّي ستون ألف أمريكي من أجل الحصول على كلى. يحصل بعضهم عليها من الأصدقاء والأقارب الذين يتبرعون بها لهم. ولكن القسم الأعظم يحصل عليها من الغرباء الذين يموتون في الحوادث. لكن الأقرباء والحوادث لا يوفون بحاجة المرضى إلى الكلى. أكثر من ستة آلاف من الأزواج والآباء والزوجات والأمهات والأبناء والبنات يموتون كل سنة وهم ينتظرون زراعة أعضاء. أي سبع عشرة وفاة في اليوم.

بعض المرضى شديداً الحاجة إلى الزرع. قال لنا أيد لافاتيللي إن السعر لا يهم «سأدفع أي مبلغ، إن لم يكن لدي المال سأستدين، لا يمكن وصف ما يعانيه شخص مصاب بالفشل الكلوي».

كان قلق أيد غير ضروري إذ إن هناك العديد من الأشخاص الذين رغبوا في مساعدته. أرادت روث سبارو من سانت يترسبرغ فلوريدا الحصول على المال فوضعت إعلاناً في الجريدة قالت فيه: «كلية، تعمل بشكل جيد، 30.000\$ أو أفضل عرض».

تلقت بضعة مكالمات جادة ثم رفضت الصحيفة نشر إعلانها مرة ثانية أنذرتها أنه يمكن القبض عليها.

عندما وضعت كلية بشرية في مزاد على موقع ebay وصل المبلغ إلى ستة ملايين دولاراً قبل أن توقف ebay ذلك المزاد. لماذا أوقفت ebay مزاداً ناجحاً؟ لم يسمح للأشخاص اليائسين باستخدام النقود للإغراء؟ لم يسمح لشخص لديه عضوين سليمين بعرض أحدهما في السوق؟

لأن هناك أشخاصاً آخرين يكرهون هذه الفكرة. في عام 1984 وعندما كان ألفور عضواً في الكونغرس قام بتشريع قانون يعتبر بيع الأعضاء جريمة يعاقب عليها بالسجن خمس سنوات في سجن فدرالي. وافق كل أعضاء الكونغرس بحماس وفاز القانون بـ 396 صوتاً مقابل 6. تمنع معظم البلاد اليوم التجارة بالأعضاء وتدين كل جمعيات الأخلاقيات الطبية تلك الممارسة. ودعا البعض فكرة التجارة بالأعضاء شكلاً جديداً من أكل لحوم البشر.

إذن إعطاء شخص ما كلية هو أمر جيد ولكن بيع نفس الكلية هو جنحة. سألت المريضة مارغريت هاريس وهي على لائحة الانتظار للكلية سؤالاً جيداً: «إذا أجريت صفقة معك ما شأن الحكومة في ذلك؟».

قلت لها: «يشعرون بأن من واجبهم وضع معايير أخلاقية تحدد ما هو صح وما هو خطأ».

«لماذا؟» سألتني «من يحمون بذلك؟».

إنهم لا يحمون مارغريت هاريس فقد ماتت وهي تنتظر جواباً وكلية. كانت واحدة من بين ستة آلاف مريض تركوا عائلات مفاجوعة بسبب عدم توافر الكلى.

تحدثت مع ستيف ريفكين الذي انضم إلى قائمة انتظار الكلى والتي شملت ثلاثين ألف اسم قبله. قال لي: «لا أعتقد أن دفع النقود مقابل زرع كلية هو أمر خاطئ أريد فقط كلية تعمل» كان ستيف يذهب إلى غسيل الدم ثلاث مرات في الأسبوع وكل جلسة علاج كانت لمدة خمس ساعات وكان يكره ذلك.

تعاطف الدكتور برايان بيريا Pereia الرئيس السابق للمؤسسة الوطنية للكلى مع ستيف لكنه لم يساعده.

د. برايان بيريا: أنا أقفهم حاجة المريض إلى كلية تعمل ولحسن الحظ يستطيع المريض الاستمرار بغسيل الدم في نظامنا هذا الذي يعمل بصورة حسنة جداً. ستوسل: ماذا؟ سبع عشرة وفاة في اليوم نظام حسن جداً

د. بيريا: يجب فهم إحصائية السبع عشرة وفاة في ضوء ما كان يمكن حدوثه لو كان الأمر أسوأ. الوضع اليائس اليوم لا يبرر تشريع قرار غير حكيم أخرجوا الرفش للتنقيب. تعتقد مؤسسة الكلى أن الفقراء «سيستغلون» لو أحدث سوق للكلى. ولكن كيف يتم استغلالهم؟ في البلاد الفقيرة التي يحتاج فيها الناس إلى المال أكثر من حاجتهم إلى المبادئ المزيفة ببيع البعض كلاهم. وجدت صورة لرجال من الفلبين باعوا كلاهم بمبلغ ألف دولار فقط لقد وقفوا على الشاطئ لأخذ الصورة مظهرين جراحهم. هذه الصور تجعل الأمريكيين الأثرياء يقولون: «انظروا كيف تم استغلال هؤلاء الفقراء! لقد خاطروا بحيواتهم لقاء ألف دولار فقط».

ولكن ما الذي يعطينا الحق لنقرر عنهم؟ ربما لن نفعل ذلك أنا وأنت لكنهم فعلوا ذلك دون أن يجبرهم أحد. إنهم فقراء وأرادوا الألف دولار أكثر مما أرادوا ابقاء كليتين. القول بأن الفقراء يبلغون اليأس مبلغاً يجعلهم يستسلمون لإغراء خطير هو قول ينتقص من قيمة أولئك الأشخاص ويحط من قدرتهم على التفكير. مهما كان راتب الشخص فإن لديه دائماً القدرة على الاختيار.

في تقريره في التلفاز حول تجارة الأعضاء سخرت الفيلسوفة البريطانية جانيت رادكليف ريتشاردز من فكرة منع تجارة الأعضاء لحماية الفقراء «يبدو لي أن هذا هو أسوأ استغلال للفقراء من الأغنياء... ما هو الفرق بين إعطاء الكلية إذا كنت فقيراً أو بيعها إذا كنت فقيراً؟ الفرق هو أنك ستحصل على بعض المال ولن تعود فقيراً».

لجأ ستيف ريفكين إلى الإنترنت محاولاً إنقاذ حياته. فالسر القذر في مجال زراعة الأعضاء هو أنه مع أن التجارة بالأعضاء غير قانونية فإنها تمارس دائماً. هناك العديد من مواقع الإنترنت التي تساعد الباعة والشارين على الالتقاء.

وضع ستيف إعلاناً وسرعان ما تلقى مكالمات من أشخاص من كافة أنحاء العالم يرغبون ببيعه كلية. قال لي ستيف: «كانت هناك قصص حزينة، هناك زوجان تعرضا للإفلاس فسعى الزوج إلى طريقة تمكنه من تسديد ديونه والبدء من جديد قدماً إلى الأمام... هذا تبادل عادل بين طرفين يائسين» أحدهما يحتاج المال والآخر كلية.

لكن الحكومة لن تسمح لهما بتلك المقايضة الإرادية.

د. برايان بيرايا: لا مقايضة ولا بيع أعضاء. إذا ما تم ذلك فإننا سنتدخل.
ستوسل: من أنتم؟

د. برايان بيرايا: الحكومة والمجتمعات المهنية التي تساعد الحكومة على تسريع النظم الصحيحة.

يا للغرور - الحكومة و«المجتمعات المهنية» سيتخذون القرارات عنا - فيقتلون الناس. لا يحق للحكومة والمجتمعات المهنية أن تقرر أن الأشخاص الذين يتألمون يجب أن يستمروا في التألم ويموتون لأن البعض يستاء من القرارات الإرادية لبعض الأشخاص والأمر كله يتعلق بسؤال بسيط: من يملك جسدك؟ أنت أم الحكومة؟

إدخال النقود في عملية مقايضة الأعضاء ليس أمراً شريراً. وكما قال لنا ستيف ريفكين قبل أن يموت النقود هي التي تجعل الزرع ممكناً. «يحصل الأطباء على النقود تحصل المشفى على النقود تحصل المنظمات التي تجلب الأعضاء على النقود. الكل يحصل على النقود ما عدا المانح للعضو».

إذا كنت تعتقد أن بيع الأعضاء أمر غير أخلاقي لا تقم به. لكن المرضى لا يجب أن يموتوا لأن بعض الأشخاص يكرهون الأسواق الحرة.

لنفكر في النعم التي تغدقها علينا السوق الحرة - حياة طويلة وصحية وقت فراغ مديد، طعام وافر لدرجة أننا نقلق من السمنة عوضاً من أن نقلق من سوء التغذية - يبدو من الوقاحة أن يشكو البعض من الرأسمالية يجب أن نحتضنها لا أن نلعنها. يبدو السوق كأمر لا تقدر حق تقديرها توفر لنا كل الطيبات ولكننا نكرهها ونعترضها.

لمدة طويلة لم أكن أدرك أن السوق هو أفضل صديق كنت أعتقد أن الحكومة هي الصديق. يا لذلك الخطأ! جرب الحكومة الدائمة على السوق الحرة تجعل الحياة أصعب للجميع.