

أوباما وسؤال الأربعمائة ألف دولار

2017-05-09 بروجيك سنديكيت

كوشيك باسو

نيويورك – في ابتهاج نشوان، ذكّرت شبكة فوكس بيزنس أن الرئيس الأميركي السابق باراك أوباما سيقبل 400 ألف دولار أميركي من شركة الاستثمار كانتور فيتزجيرالد في وال ستريت في مقابل التحدث في مؤتمر الرعاية الصحية في سبتمبر/أيلول من عامنا هذا. وتضم المجموعة الأكثر شعورا بخيبة الرجاء إزاء هذه الأخبار أشخاصا أكن لهم قدرا عظيما من الاحترام. على سبيل المثال، تقول عضو مجلس الشيوخ إليزابيث وارين إنها تشعر بالانزعاج الشديد إزاء قرار أوباما، ويرى السيناتور بيرني ساندرز أنه أمر "مستهجن". ولكن في اعتقادي أن القرار الذي اتخذه أوباما لا يخلو من بعض السمات التعويضية.

التقيت أوباما مرتين، وفي المناسبتين لفت نظري مشاعره الدافئة وكياسته. كانت المرة الأولى في السابع من نوفمبر/تشرين الثاني 2010، عندما أقام رئيس الوزراء الهندي آنذاك مانموهان سينغ مأدبة عشاء على شرف أوباما في مقر إقامته في نيودلهي. في ذلك الوقت، برز الاقتصاد الهندي بعد خروجه بسرعة من الأزمة المالية التي اندلعت عام 2008. وعندما قدمني سينغ له بوصفي كبير المستشارين الاقتصاديين في حكومة الهند، أظهر أوباما براعة الجواب وحضور البديهة. فقد أشار إلى وزير الخزانة في حكومته، تيموثي جايشنر، قائلا لي: "ينبغي لك أن تعطي هذا الرجل بعض النصائح".

وكان اجتماعنا الثاني في يناير/كانون الثاني 2015، قبل أسابيع قليلة من زيارة رسمية أخرى قام بها أوباما إلى الهند. وقد دعاني مستشارو أوباما إلى البيت الأبيض لإطلاع الرئيس على حالة الاقتصاد الهندي، كجزء من مناقشة دارت بين ثلاثة أو أربعة أشخاص حول العلاقات الهندية الأميركية. والآن،

أعتبر هذا الاجتماع واحدا من لقاءاتي التي لا تُنسى، لأنني أعتقد أن أوباما أخذ بالمشورة التي عرضتها عليه. وهذا وحده يشجعني على تقديم نصيحة أخرى له، الآن بعد أن قَبِلَ أجرا مثيرا للجدال في مقابل إلقاء كلمة.

الواقع أن ترتيب أوباما مع كانتور فيتجيرالد يُعد دليلا واضحا على كيفية تغير اقتصاديات الأعمال في العقود القليلة المنصرمة. ففي عصر العولمة وفرط المعلومات، يندفع الجميع في محاولة للفت انتباه الجميع. فشطيرة الهمبرجر الخاصة على قائمة مطعمك تظل بلا قيمة إذا لم يعلم الناس بها. وفي ظل كل هذا العدد من المنتجين المتنافسين على اجتذاب انتباه العملاء، أصبح التسويق والقبول أكثر أهمية – وتكلفة.

وما يصدق على شطائر الهمبرجر ينطبق أيضا على شركات الاستثمارات والخدمات المالية. فالآن تحتل العلامات التجارية والاتصالات مكانا أعلى كثيرا مما كانت عليه حالها في أي عصر مضى. فإذا تمكنت من الإشارة إلى الناس بأن شركتك تتميز بشيء خاص في عالم اليوم الرقمي الخاضع للعولمة، فسوف يكون بوسعك جمع أرباح ضخمة.

ومن منظور كانتور فيتجيرالد، تخدم استضافة رئيس أصبح سابقا للتو كإشارة من هذا القبيل. فقد عقدت الشركة صفقة مع أوباما، عندما عرضت عليه حصة في فطيرتها التي من المنتظر أن تتسع قريبا. ولو كان أوباما طلب أجرا أقل كثيرا – ولنقل خمسين ألف دولار – فإنه كان ليتجنب الانتقادات، ولكن بتسليم شركة استثمار في وال ستريت مبلغ إضافي قدره 350 ألف دولار.

بطبيعة الحال، سوف يتناول بعض المراقبين ظهور أوباما في مؤتمر سبتمبر/أيلول باعتباره تأييدا لوال ستريت – وهو جانب سلبي ينبغي له أن يثير قلقه. من المؤكد أن لا أحد كان لينظر إلى قرار أوباما باعتباره أي شيء غير كونه خيانة، إذا قَبِلَ دعوة من رابطة البنادق الوطنية. ولكن الأمر يختلف في حالة مؤسسة وال ستريت، لأنها تشكل جزءا لا يتجزأ من الاقتصاد العالمي الجديد، ولا يمكن استئصالها ببساطة. فهي تحتاج إلى الإصلاح، بالاستعانة بحلول صيغت بعناية.

بدأت الشركات استخدام الرؤساء السابقين لتعزيز علاماتها التجارية في سبعينيات القرن العشرين،

ثم انتشرت هذه الظاهرة بشدة بعد قبول رونالد ريجان مليوني دولار أميركي من شركة يابانية لإلقاء محاضرتين. وفي الوقت نفسه، تضاءلت قيمة إنتاج السلعة أو الخدمة المطلوب بيعها بالأرقام النسبية، بعد أن أصبح التسويق والدعاية وعقد الصفقات على رأس الأولويات. ويتجلى هذا بوضوح في حقيقة مفادها أن المسؤول التنفيذي يكسب اليوم مائتي ضعف ما يكسبه العامل النمطي في شركاتهم، في حين كان في خمسينيات القرن العشرين يكسب عشرين ضعفا فقط.

ما يبعث على التفاؤل والارتياح أن بعض الأشخاص الذين نالوا الثراء بفضل هذا النظام يوافقون على ضرورة تغييره، بل إنهم يدعون إلى تلك النتيجة. وهم يواجهون في الأساس نفس السؤال الذي طرحه الفيلسوف برتراند راسل في مقاله المثيرة للجدال في عام 1932 والتي نشرتها صحيفة نيويورك أميركان: "هل ينبغي للاشترائيين أن يدخنوا السيجار الفاخر؟" (للعلم، كانت إجابة راسل "أجل").

ومع ذلك، يجب أن يفهم عدد أكبر من الناس أن الاقتصاد العالمي المتغير أدى إلى ظهور فجوات التفاوت المفرطة التي تشكل "شرا عاما"، مثلها في ذلك كمثل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. وينبغي لهم أن يعترفوا بأن مهمة الحد من التفاوت، شأنها كشأن مكافحة تغير المناخ، لا يمكن تركها للسوق. فنحن في احتياج إلى قواعد تنظيمية أكثر ذكاء – وهذا عكس ما يريد الرئيس الأميركي دونالد ترمب القيام به – وفرض حدود مستهدفة على دخول قادة الشركات نسبة إلى دخول عمالها.

في القسم الأعظم منها، لا تُعدّ المعضلة الحالية نتاجا لخطأ أي شخص بعينه أو مجموعة بعينها. ولكن وضع وتعزيز أجندة تقدمية أصبح الآن مسؤولية جماعية. وجوابي على سؤال راسل هو: "في بلد فقير، ينبغي للمثاليين الذين يناضلون في سبيل تحقيق قدر أكبر من المساواة بين الناس أن يحاولوا الامتناع عن تدخين السيجار الباهظ الثمن؛ ولكن إذا كان إدمانهم شديدا، فلا ينبغي لهم أن يتخلوا عن مثالياتهم لمجرد أنهم عاجزون عن الإقلاع عن تدخين السيجار".

وينطبق الشيء نفسه على أوباما. إذ يتعين عليه أن يواصل انتقاد وال ستريت والفتح الجهازي الذي انزلنا إليه. والآن، بعد أن قَبِلَ 400 ألف دولار، ينبغي له أن يستخدمها لمكافحة التفاوت بين الناس

وتشجيع أجندة أكثر تقدمية تجعل من غير الممكن أن يتلقى أقرانه التاليين مثل هذه العروض.

* كوشيك باسو، كبير الاقتصاديين السابقين في البنك الدولي وأستاذ الاقتصاد في جامعة
كورنيل

<https://www.project-syndicate.org>

.....

* الآراء الواردة لا تعبر بالضرورة عن رأي شبكة النبا المعلوماتية