

الفصل الثاني عشر

قِصَّةُ أُخِيرَةَ

فَلَنَعُدُّ إِلَى سَوْقِ دُونجَتَايِ Dongtai المزدحم في شنغهاي، وَنَجِدُ عَائِلَةَ لِي Li تنتظر أخباراً عما إذا كان امتداد التغيير سيصل إلى دكاكينهم فَتُزَالُ بالجرافات لبناء مجمع أسواق mall آخر، أم سيبقى وَيُجَمَّلُ التزاماً بالمحافظة على بعض سحر جمال المدينة القديم. ومهما يكن مصير السوق، فإن عالم باعة التحف القديمة يبرز ليفرض نفسه في كل اتجاه لإعادة تشكيل الصين. وتذكرنا الدكاكين الصغيرة بأن المد التاريخي الذي يُنشئ شركات صينية عملاقة ويُجبر أكبر شركات العالم على إعادة النظر في استراتيجياتها العالمية يعيد النظر أيضاً في حياة أصحاب الدكاكين الصينيين والأمريكيين البعيدين عن أبرز أوجه نهضة الصين.

يوجد بعد بضعة مخازن من دكان أُسْرَةَ لي المزدحمة مكان أصغر يضم مجموعة أصلية من المقتنيات، وأشياء أخرى مقلدة. إنه دكان أُسْرَةَ زهاي Zhai من مقاطعة هِنان Henan. يُومُّ دكان زهاي بين عشرة و اثني عشر زائراً أجنبياً كل يوم. ويرتاد آرون شَرَشُو Aaron Shershow وهو أمريكي مقيم في شنغهاي، الدكان بانتظام. ولا يبدو على شَرَشُو ما يميزه عن سواه من الغرباء الذين يجوبون شنغهاي،. ويتلفَّت حوله كما لو أن ثمة جديدة عليه، أو كما لو أنها قد تزول غداً. إن شَرَشُو رجل معتدل القامة في منتصف عقده الثالث، يرتدي قبعة بيسبول فوق شعره الأسود المُجَعَّد، ويسير مسترخياً وقد أدخل يديه في جيبه كأنه يقتل الوقت في أحد مولات الضواحي الأمريكية.

غير أن تَسَكُّعَهُ ليس دون هدف. فأصحاب الدكاكين في دونجَتَايِ يُدركون أن شَرَشُو يتفحص بضاعتهم بعناية، ويُدركون أنه سيكون زبوناً محتملاً في يوم

من الأيام. وشرشو هذا صديق كثير من الباعة الذين يألفونه بسرعة. لقد تَعَلَّمَ الأمريكي لغة المَنَدَرين الصينية في مدرسته الثانوية في مَسْتَشْسَتْس Massa chusetts، ثم في الجامعة، وفي سنة أمضاها في تاوان. ويتكلم اللغة بلكنة بسيطة وابتساماة دافئة، مُرَكِّزاً على كل كلمة يقولها حتى يطمئن على صحتها. ويجمل حديثه إيماءات بين وقت وآخر، نحو، «أَجَل»، «فَهْمْتُ»، و«هذا رائع». وقد تَعَلَّمَ لغة شنغهاي أيضاً، فيدهش أهلها بذلك ويفتح أمامه سبل التواصل.

ويحب شرشو الصينيين، ويظهر ذلك واضحاً من علاقته بهم. فالموضوعات الاقتصادية والجيوبولتيكية تبدو هراء بعيداً لا علاقة لها بحياته في شنغهاي. وتتلخص اهتماماته في حياته الاجتماعية وأعماله اليومية. فهل يلتقي مع أصدقاء على العشاء في حانة أثيرة؟ أم يتباهى بمطعم فرنسي جديد؟ وهل يُقدِّم صاحب بيته على بيع البيت الذي يستأجره شرشو في شنغهاي لمن يرغب في شرائه وتَرميمه؟ وأنى له أن يكسب مزيداً من المال دون أن يفقد صوابه في السباق الصاخب على الكسب في هذه المدينة؟

وقبل أن يستقر شرشو في شنغهاي كان يعمل في هوليود. ثم انتقل إلى الصين لينضم إلى فرق مشاريع إنتاج الأفلام الغربية التي جاءت إلى الصين للتصوير. ويتمتع شرشو بمقدرته على إحضار فرق عمل أمريكية وصينية للعمل معاً حسب التواريخ المقررة، وقد أنتج عدة مسلسلات تلفزيونية كبيرة وأفلام في شنغهاي. وله فريقه الخاص من النجارين، وجميعهم من قرية ريفية واحدة في الصين، يستطيع أن يُطْلِقهم لبناء دعامة ما. ويُقسِم أنهم يتمتعون بمهارة أي نجار في هوليود، ولا يكلفون شيئاً مما يكلفه الحرفيون في كاليفورنية. غير أن العمل في الأفلام ليس فيه شيء من الثبات. فقد نَصَبَ مَعِينُهُ تماماً بعد اندلاع السارس SARS سنة 2003م. وإن الأعمال الجديدة في الصين هي مجرد فكرة وبضعة دولارات، فقد جاء شرشو بخطة بديلة يربط نفسه بها، فبدأ عمله التجاري الصغير بالبيع على الإنترنت.

انضم شرشو إلى صديق في لوس أنجلِس، فاختار عدة سِلَعٍ من أسواق شنغهاي وعرضها للبيع على موقعه على الإنترنت. إن السِّلَع التي اختبرت بعناية كانت سلالاً تقليدية، وملابس عسكرية، ونسخ صينية من كتب تان تان Tin Tin المصوّرة (وهي نسخ مُقرّصنة من سبعينيات القرن العشرين وثمانينياته، أعاد الشيوعيون صياغتها كاملة لإظهار تان تان، الصبي البلجيكي البورجوازي والمُخبر السري، فحولوه إلى أداة للصراع الطبقي). ولعل الغريب في الأمر أن النسخ الصينية من كتاب فن الحرب The Art of War تباع بيعاً جيداً أيضاً.

كَبُرَت تجارة التصدير فصارت مشروعاً صغيراً يعكس الاقتصاد الصيني. فوظف له شرشو مديراً محلياً، هو صديق له صيني يُنسَق أعمال الشراء الكبيرة وأسعار الشحن، حتى وظفَ لذلك عاملاً مهاجراً يأتي كل يوم ليُعلَب كميات كبيرة من البضائع ويعدّها للشحن إلى لوس أنجلِس، ليستلمها هناك صديق آخر ثمّ يشحنها إلى الزبائن الذين اشتروا السلع على موقع الإنترنت. أما العامل المهاجر، فهو صبي مُزارع في العشرين من عمره، تُغبطُه فرصة تعلُّم استعمال الكمبيوتر الشخصي فهو لايتوانى عن تنفيذ أي مهمة يكلف بها.

وقد أفتعه (أي شرشو) مديره بأن يعرض للبيع أوعية حفظ حرارة الشاي thermos التي تصنع في بلدته. فالأوعية الدارجة في الصين هي أباريق جميلة من الأكريلك المزيّن، لها فتحات في غطائها يمكن أن تُملاً منها بأوراق الشاي ويُعاد ملؤها بالماء الساخن طوال اليوم. وتبقى الأوراق في مكانها، وينساب الشاي من الأعلى. وليس في المخازن الأمريكية ما يُشبه ذلك. وانتشرت هذه السلعة على موقع الإنترنت انتشار النار في الهشيم، وتملاً شركة شرشو حاويات شحن كاملة بأوعية الشاي وسواها من السِّلَع للمُشترين الأمريكيين.

ولاحظ شيرشو مؤخراً أن جميع أصحاب المتاجر في سوق دونجتاي يتصلون الآن بموقع eBay (وهو موقعه). وإذا مررت بالشارع ترى أصحاب المتاجر يجربون حظهم أيضاً على موقع eBay. ويقول شرشو «إنهم يُعلَبون البضائع

في علب من ستيروفوم styrofoam ويثبتون عليها عناوين المشتريين عبر موقع الـ eBay « في قائمة جرد أعدت خصيصاً لباعة الموقع، والمنافسين المحتملين. فوجد شرشو 56.000 سلعةً يعرضها باعة في الصين، ووجد أن 31.000 سلعة منها من القطع الأثرية. ويعرض ألوف الباعة في الصين أجهزة كومبيوتر أيضاً، وقطعاً إلكترونية، وآلات موسيقا، وسيارات، وأجهزة دي في دي رخيصة الثمن، وساعات مُقرصنة، وعقارات أيضاً.

ويُشكّل الباعة الجدد مشكلةً لعمل شرشو. إذ يجد شرشو مستثمرين منافسين يظهرهم أنفسهم تحت أعماله، مثل صانعي قطع السيارات والجدازات في العالم الذين يواجهون قرصنةً باستمرار. ويصعب إخفاء النجاح عن عيون الآخرين على موقع مبيعات الإنترنت. فإذا وجد مشروع التجارة منتجاً يبيع بيعاً رائجاً، يدرج باعة الصين السلع ذاتها على قوائمهم وينقلون اللغة التي أجهد شرشو نفسه في تمييقها ليجلب الأنظار والاهتمام إلى سلعه. ويُعلن باعة الصين كثيراً عن نماذج رديئة دون أن يشيروا إلى رداءتها.

وبرغم ذلك، فإن شرشو يرى أن فريقه يستطيع أن يبقى مُتقدماً على المُقلّدين بسهولة، باختيارهم سلعاً أفضل تتسجم أكثر مع الذوق الأمريكي، وبخاصة ما يَتميّزون به من طلب لمقتنيات غير عادية. لم يستطع أي بائع في الصين بعد أن يدرك انتشار سوق تان تان، فعندما يسأل أحد باعة دونجتاي شيرشو عن سُبُل التعامل مع موقع البيع فإنه يُرشده، ليحافظ على صداقاته في ذلك الشارع، وليطّلع على ما ينوي الباعة عمله.

إن طلباً كهذا هو الذي قاده إلى غرفة في دُورعلوي، حيث عرّف زهاي منج Zhai Ming ابن أسرة زهاي الذي يبلغ الرابعة والعشرين من عمره، فهو يُدير أعمال العائلة الدولية. استقبل زهاي منج شرشو لابساً كَنزة وربطة عُنُق، وقد دهن شعره بدهن عطري ومَشَّطه إلى الوراء. كان يتحدث بصوت خافتٍ ومزاج مُنفعلٍ كأن الأمريكي طبيب أتى ليعوده وهو على فراش المرض.

وينظر شرشو إلى المكان، فهو يبدو لِعَيْنِي أمريكي غير خبير مثل كوخ من الطين في المسيسيبي، حُشدت فيه أدواتٌ مكتتبيةً أنيقة. غير أن شرشو يرى ما هو أكثر من ذلك؛ إنه يرى في شقة زهاي بداية غير متواضعة، وإنما هي خطوة كبيرة نحو النجاح قد انطلقت من بداية أكثر تواضعاً في المقاطعات. لقد اضطرت الأسرة إلى تقديم تضحيات كبيرة لكي تحقق تصميمها على شراء أجهزة كومبيوتر، ويرون مستقبلهم مُرتبطاً بما يستطيع زهاي أن يفعل بتلك الأجهزة.

ويدخُلُ زهاي يونج، والدُ زهاي منج بعد دقائق من وصول شرشو لإلقاء التحية. جاء الأب إلى شنغهاي سنة 1992م بعد أن أمضى عمره في الجيش. وربما كان حاله أفضل لو أنه لم يقع بين نيران سياسية بعد احتجاجات ساحة تيانانمن Tiananmen. كان الرجل جندياً مكلفاً بحراسة رئيس وزراء الصين السابق زهاو زيانج Zhai Ziyang، الذي كان من مقاطعة هينان أيضاً. كان لرئيس الوزراء السابق سيرة متميزة في السنوات الأولى من حكم ماو ثم ما لبث أن اضطهد أثناء الثورة الثقافية. ومضى ليصبح إصلاحياً محبوباً، وشغل عدة مواقع حكومية دافع منها عن التغيير الاقتصادي والسياسي. أثرت سياساته التي وضعتها كثيراً على تحول الصين إلى اقتصاد السوق، وتدين ثروة البلاد الجديدة بالكثير لرؤيته. ونادى القيادة الصينية إلى الدخول في حوار مع الطلاب الذين يحتلون ساحة تيانانمن، في قرار مصيري. ففقد مناصبه، ووُضع في إقامة جبرية في منزله، وبقي تحت الرقابة منذ ذلك الوقت.

أما في الصين، حيث تستطيع الارتباطات العسكرية والسياسية أن تفتح الطريق إلى الثروة والسلطة، فقد كان أفول نجم رئيس الوزراء السابق ضربة لأسرة زهاي. أوما شرشو متفهماً عند سماعه قصة الجندي السابق، مشيراً إلى معرفة أعمق بما لم يُقَل. وبرغم أن أفراد أسرة زهاي المتواضعين لا يتحدثون عن أثر التغيير السياسي على حياتهم، ويفضلون التركيز على نجاحهم في بناء تجارتهم الصغيرة، تَبَقَى رغبة الأسرة قوية بالنجاح في نظام أعادهم إلى الوراء

ولم يسمح لهم بمكان يَغْتَوْن فيه. وثمة تفاؤل في الصين أيضاً يتحدى الدولة، إنه تفاؤل يرى الناس فيه نجاحَهُم نصراً برغم خيبات الأمل التي أصابتهم بها الصينُ الرسمية. فالقطاع الخاص في الصين مليءٌ بأشخاص دفعوا الكثير ليُثَبِّتوا أنهم يستطيعون التَّغَلُّب على سطوة الدولة.

ثم يسأل شِرْشُو عن المشروع. إنَّه يُدَارُ كُله بواسطة جهازَي كومبيوتر من صُنْعٍ محليٍّ موصولين بمعدات شبكة صينية الصنع إلى الإنترنت بترددٍ واسع. وإن المكتب لا يمكن الوصول إليه إلا بِتَسْلُقٍ سُلِّمٍ خارجيٍّ مُتَدَاعٍ، إلى جانبه أنابيب يقطر منها الماء، بقُرب غرفة نوم زهاي قصة الجندي السابق وزوجه وطفلهما. وترى جدرانها المتداعية قد أُلصِقَتْ عليها أوراق تقاويم قديمة كورق جدران، ورأى ثياب الأسرة مُعلَّقةً في كل مكان على حبال ومسامير غُرِسَتْ في الجدران. ويجلس شِرْشُو على ركام من أغطية تعلقو سريراً يستعمل مقعداً. وترى زوج زهاي منج مدفونة تحت لحافٍ، فتستيقظ وتُحدِّق به.

ويسأل شِرْشُو زهايَ منج: «ما رأيك بالإنترنت؟».

ويأخذ الشاب نفساً عميقاً ويرفع يديه في الهواء وكأنه يشير إلى أمرٍ عظيم، ويقول:

«إنه عالم جديد عليّ، لقد كان عالمي قبله يقتصر على دكان الأُسرة ومن يحيط بنا من أصدقاء وأقارب. لم تتوفَّر لي فرصة من قبل أكتشف فيها ناس من أصقاع بعيدة أو ألقاهم. فأنا أتصل اليوم مع آخرين من بلاد مختلفة من العالم». ثم صمَّت قليلاً ليتمكَّن من وصف أثر ذلك عليه.

وأردف قائلاً: «كأني أرى هذا العالم الغريب كُله ينكمش ضمن هذا المكان». ويقول زهاي منج إنه يقضي ساعات طوال أمام الكومبيوتر فسِحْرُهُ أشدُّ من أن يستطيع إقفاله. ويقول إن بعض زبائن الإنترنت يريدون أن يصبحوا أصدقاء لنا. وثمة سيده من أستراليا تكتب سائلاً عما يشعر به عن الصين وعن حياته.

ويضيف قائلاً، إنه يتردد في أن يستفيض في الحديث، وإنه يشعر بحرج لعدم تمكنه من الإنجليزية، فيعتمد على القواميس وعلى موقع يترجم الصينية والإنجليزية، غير أنه يجيبها من قلب يشعر بالخوف من أن يؤذي شعور المرأة إن كان شديد الخجل.

لقد شقَّ زهاي منج وزوجُه طريقَهُما بصعوبة، وبالاستعانة بقاموس إنكليزي-صيني ليكتشفا كيف يستطيعان تصميم موقع بيع على موقع مبيعات eBay، وكيف يتقاضيا مستحقاتهما ببطاقات الاعتماد، وهي جديدة في الصين، ولا غنى لهما عنها للمبيعات الدولية على الشبكة.

وَضَعَا في الليلة الأولى عَشْرَ سِلَعٍ للبيع، فباعا أربعة. فأدركا، من تجربتهما، أن الإنترنت سمحت لهما بإبقاء مخزنهما مفتوحاً طوال الليل، وأتاحت لهما حرية الوصول إلى ٦٠ مليوناً من المشتريين الذين يزورون الموقع يومياً. وإن جزءاً بسيطاً جداً منهم يشترون مُقتنيات صينية، غير أن تلك الفئة القليلة ربما كانت أكبر جمهرة من المشتريين في العالم وأكثرهم اندفاعاً.

إن بناء زهاي منج المتداعي هو معرضهم. إنهم يبيعون خمس السلع التي يعرضونها على موقعهم، وإن خمسها الذين يشترون فقط يُسَدِّدون قيمة ما يشترون. من المشتريين الملتزمين بالشراء، اثنين من خمسة فقط هم الذين يدفعون. ويشكُّ الزوجان زهاي بحسن عرضهما، وقد طلبا من شرشو المساعدة.

ويجلس شرشو أمام أحد أجهزة كومبيوتر زهاي ويتفحصها بفضول. لقد وجد عندهم كل البرامج التي يحتاجون إليها لتصميم صفحات مواقع شبكة جميلة لعرض بضاعتهم. ومن ضمنها جميع النسخ الأخيرة من البرامج التي تشغل كل كومبيوتر تقريباً، وفيها برنامج إدارة مزاد الذي يتابع الأعمال ووجد الموجود على موقع المبيعات. ويرشدُ شرشو الشابَّ إلى أفضل سبيلٍ لتنظيم مبيعاته والإفادة من البرنامج. ثم يسحب شرشو مواصفات مصباح زيتي صيني

قديم. إن اللغة الإنجليزية - لغة الموقع - لاتكاد تُفهمُ، وإن المواصفات مُبالغ فيها، وربما تُثير شكَّ من يشتري. وإن التعريف بأسرة زهاي يحتاج إلى بعض التعديل. ويمضي شرشو في التعديلات الضرورية.

ويسأل شرشو خلال عمله زهايَ منح إن كان عنده شكاوى من الكومبيوتر. ويجيبه زهاي، لا، ويتابع مفتخراً، إن جميع ما عنده من تكنولوجيه صُنِعَ في الصين، وإن معظمه قد صُنِعَ في الجوار. ويقول، إن أسعار المعدات تنخفض باستمرار. إن معظم المعدات التي يستعملها زبائن زهاي منح مصنوعة في الصين أيضاً، وإن أسعارها تنخفض أيضاً.

إن انتشار التكنولوجيا الصينية ذات الأسعار المُتَمَكِّلة يفتح العالم أمام أفراد في الصين مثل زهاي منح، ويحوّل طرق البلاد في إنفاق المال والوقت. ويصل زهاي منح إلى ما وراء الصين، بمتابعة عمل الأسرة ليلاً عندما يكون المتجّر مُغلِقاً، وبالاتصال بأصدقائه الجدد في جانب الأرض الآخر، حيث العقول محكمة، وحيث يعتمد مصير الأسرة على حالها الاجتماعي المحلي. يُجسّدُ شرشو الجانب الآخر.

إن جميع أنواع الاتصالات تُؤتي أكلها في الصين اليوم. ففي كوخ دونجتاي المتداعي، الذي لايبعد كثيراً عن ناطحات السحاب المتوهجة المليئة بالشركات الغربية والصينية، ترى أسرة زهاي حياةً جيدة يجري الإعدادُ لها.

ليست شركات الصين الكبيرة ومخططات حكومتها الكبرى، فقط، هي التي تُغيّر العالم. فالتغيير يأتي أيضاً من مئات ملايين المشاريع المتواضعة التي تصل إلى أعماق الصين لتصنع ما يريده العالم. وربما نتذكر أن أمريكا غدت قوّة بالمشاريع التي قام بها مهاجروها الذين جاؤوا بالقليل، والذين بدأت أحلامهم الأمريكية ببيع سلع يحملونها على عربات، وفي حقائب سفر. وكذلك بدأت معظم أحلام الصين أيضاً، لقد بدأت بوسائل متواضعة.

إن هذه الأحلام هي اليوم أقوى قوة في العالم.