

الفصل السابع

السعر الصيني

قد توجد أخبار كبيرة أحياناً من مواطن صغيرة. فقد ذكر المصرف الاحتياطي الفدرالي في شيكاغو Chicago federal Reserve Bank في عدد تشرين الثاني/ نوفمبر 2003 في نشرة له من أربع صفحات، شكاوى مصانع أمريكية تصنع قطع محركات ذاتية الدفع من أن «صانعي السيارات يطلبون من مُزوِّديهم - السعر الصيني - لما يشترونه». وعلق مُحلِّلو المصرف قائلين: إن كبار زبائن المُزوِّدين الأمريكيين كانوا يطلبون منهم نقل مصانعهم إلى الصين، أو البحث عن مُصنِّعين من الباطن هناك.

فصار تعبير السعر الصيني يعني، منذ ذلك الحين، في عالم التجارة، أخفض سعر ممكن. صار السعر الصيني جزءاً من اعتقاد جديد ساد، هو أن الشركات تستطيع نقل أي نوع من العمل تقريباً إلى الصين وتُحقِّق بذلك وفراً كبيراً، وتجعل كلَّ عمَلٍ يُنقل إليها يُنجز بتكلفة أرخص وربما أفضل.

ولا بُدَّ لنا، لكي نفهم هذا النمط من التفكير، من أن نذكر أن القسم الأكبر من المنتجات التي تخرج من مصانع العالم تباع إلى مُصنِّعين آخرين قطعاً لمنتجاتهم أو برامج معلوماتية. فكثير من السلع العادية كالثلاجات والكاميرات وأجهزة الهاتف الجوال تحوي مئات القطع تُنتجها مئات الشركات. أما المنتجات الأكبر، كالسيارات، والطائرات التجارية، والأجسام الآلية (روبوت)، ففيها ألوف من القطع تنتجها ألوف الشركات وتُورِّدها. ولا تصل هذه القطع إلى مُستعمليها إلا بعد أن يجوب مسؤولو الشراء عندهم أرجاء الأرض بحثاً عن أفضل القطع وأقل الأثمان. ويتحكَّم السعر الصيني، من بين سلاسل الإمداد المنتشرة في بقاع

الأرض، بعقول مسؤولي المشتريات في الشركات الكبيرة. فقد أصبحت الصين، بأسعارها البخسة في نظرهم، أشبه بالدورادو El Dorado*، حيث أرخص سعر يعني الذهب. وقد كان للإلحاح الدائم على السعر الأدنى أكبر الأثر على طريقة صناعة الأشياء. ما يجعل التأثير كبيراً على الناس أيضاً.

كيف تُصنع البطالة؟

عندما تُقارَن قوَّة الصين المُتصاعِدة مع ضياع فرص العمل في العالم، نُدركُ أنَّ شيئاً لن يوقِفَ السعر الصيني من إخوانِ مَصانِع العالم. يبدأ الخوف في الولايات المتحدة من بداية هيمنة قوة الصين الاقتصادية على أرض المصنع. وقد بيَّن استطلاع للرأي أجري مؤخراً عن قوى العمل الصناعية الأمريكية أن ثلث العمال قلقون من احتمال ضياع فرص عملهم، بانتقالها إلى خارج البلاد. وإنَّ خَوْفَهُمْ مُبرَّرٌ. وعلى الرغم من أنَّ ثُمَّنَ فُرْصَ العمل في الولايات المتحدة صناعية، غير أن عدد فرص العمل الصناعي التي ضاعت في الولايات المتحدة بين سنة 2000م وسنة 2003م وقتئذٍ، يزيد خمسين ضعفاً من احتمال فقد فرصة عمل في الاقتصاد كُلِّهِ. وتراجعت فُرْصَ العمل الصناعي بِاطِّراد منذ ثمانينيات القرن العشرين، غير أن موجة ضياع فرص العمل الأخيرة يتجاوز مجموع عدد فرص العمل التي فقدت جميعها وإن جزءاً صغيراً من العاطلين عن العمل الجُدُّ عملوا في قطاع الخدمات. في أثناء ذلك الوقت، وكان احتمال فقدان فرصة عمل صناعية تجاوزت جميع المقاييس السابقة، ولا يماثلها الانكماش الكبير الذي أصاب الشركات الكبرى في أوائل التسعينيات. حيث فقدَ في تلك الفترة أربعمئة ألف عاملٍ أعمالَهُم في الصناعة، أي سُبْعَ عدد الذين أصابَهُم المصير ذاته بين سنة 2000م وسنة 2003م.

* إلدورادو، مكان خُرَافي أسطوري يُتَّصَف بالثراء وفُرْصَ العيش الرغيد. [الناشر]

وما زال البرهان على تصاعد هذا الاتجاه يزداد. فإحصاءات فرص العمل المُقلّبة في الولايات المتحدة عن البطالة في المدى البعيد تُثبِتُ الهِمَمَ، بقياس عدد الأشخاص الذين كانوا عاطلين عن العمل ستة أشهر أو أكثر. وقد تضاعفت البطالة الطويلة في ثلاث سنين بسبب الهبوط الصناعي الذي بدأ سنة 2000م. وقد تعاضمت بطالة طويلة بين أولئك الذين طردوا من أعمال صناعية، وهم أكثر من أي فئة أخرى، فبلغت 260 بالمئة*. ولا تتضمن نسبة البطالة 2.7 مليون أمريكي كَفُّوا عن البحث عن عمل، أو 4.5 مليوناً يشتغلون أعمالاً جزئية بأجر قليل ويرغبون في الحصول على أفضل منها.

ويسبب فقدان فرص العمل أذىً كبيراً للأسر الأمريكية. فعندما تختفي فرصة عمل في أمريكا، فإنها نادراً ما تعود في الصناعة نفسها أو في المكان نفسه. حيث يضطر عمال ولاية نورث كارولاينا North Carolina وولاية ساوث كارولينا South Carolina الذين فقدوا عملهم في صناعة المفروشات إلى أن يقفوا منتظرين فرصة مع آلاف العمال الآخرين الذين فقدوا أعمالهم في صناعات كبرى أخرى في المنطقة للحصول على فرصة عمل ما متاحة. وقد أجرت لجنة مراجعة الأمن الأمريكي الصيني U.S. - China Security Review Commission، وهي هيئة رقابية مَفُوضَة من الكونجرس بحثاً ميدانياً في ساوث كارولاينا، وصفت فيه سنوات ثلاث عجاف سَبَقَتْ سنة 2004م، عندما فُقدت ثلث فرص العمل في صناعة الكومبيوتر والإلكترونيات في الولاية، وثلث فرص العمل في صناعة النسيج، والآلات، وصناعة الأدوات، وخُمس فرص العمل في الصناعات الكيماوية والمعدنية، وسُبع فُرص العمل في الصناعات البلاستيكية. فإذا نظرنا إلى الأمر من زاوية أخرى نجد أن الدولة قد فُقدت فرص عمل في قطاع واسع من الأعمال في البلاد. وهكذا، فإن 85.000 فرصة عمل محلية قد فقدت إلى الأبد.

* بلغ عدد العاطلين عن العمل في الصناعة 102.311 في سنة 2000م. وبلغ العدد 367.323 في سنة 2003م.

وقد فقدت نورث كارولاينا، وهي الولاية التي عانى فيها القطاع الصناعي أكثر مما عانى غيرها جمعاء، وفقدت 160.000 فرصة عمل صناعي، أي الخمس. فتشّنت مجتمعات كاملة. ففقد 10.000 عامل في رُيسون كاونتي Robeson County من أصل 18.000 من عمال مصانع تلك المنطقة أعمالهم خلال السنين العشر الماضية. وأدى بقاء نسبة البطالة عالية هكذا بعناد إلى انخفاض دخل ثلث سكان المنطقة وعددهم 123.000 إلى تحت خط الفقر الأمريكي، نتيجة مباشرة لضياع فرص العمل وفقدان 700 مليون دولار من الدخل الذي تلاشى معها. ويربط الناس المحليون مصائرهم مباشرة بالصين. وقد قوبل إرسكين بولزر Erskine Bowles، رئيس هيئة موظفي البيت الأبيض في عهد بل كلنتون Bill Clinton، بالتصفيق عندما تحدث أمام اجتماع سياسي لجمع التبرعات في رُيسون كاونتي سنة 2004م عن ما يميز المصانع الصينية عن المحلية بقلّة الكلفة - و القروض التي تحصل عليها من مصارف الدولة دون أن تضطر لتسديدها - فقال: «إن للصين مزية غير عادلة. إنهم لا يدفعون شيئاً... لبناء مبانيهم وشراء معداتهم. إننا لا نستطيع منافستهم في هذا المجال. إنهم يشحنون بضائع قيمتها ستة بلايين دولاراً في السنة بطرائق غير قانونية - حتى أُغلق ثلاثمئة مصنع نسيج نتيجة لواردات غير قانونية».

لقد ضربت نورث كارولاينا وساوث كارولاينا ضربات مؤلمة، كما أُصيبَت كل ولاية بضربات مثلها، ويقض مضاجع وزارات التجارة والتنمية الاقتصادية في الولايات منافسة الصين، ويشغلهم إعداد التقارير، وإعداد حلقات دراسية عن سُبُل مجابهة خطر مصانع الكلفة المنخفضة الصينية. وإذا أخذت صحيفة ما في بنسلفانيا، أو في أوهايو، أو أعالي ولاية نيويورك، أو أي مكان آخر في الولايات المتحدة، تقرأ قَصص ملايين آخرين، لا يستطيعون النهوض بأنفسهم بعد ضياع فرص عملهم في المصانع. أما في نيو همبشير Hampshire New، حيث اختفت خمس فرص العمل الصناعية في الولاية، نشرت الصحف قصصاً كقصّة

جورج جي ال ستيتي George J.L. Staiti وهو عامل في ورشة صغيرة لجرش المعادن أُغْلِقَتْ سنة 2003م. أرسل ستيتي، ابن الثانية والستين، مئتي طلب توظيف مع سيرته الذاتية، باحثاً عن عمل في ورشات أخرى. وقال لصحيفة ناشوا تليجراف Nashua Telegraph «لم أجد صعوبة في الحصول على عمل من قبل قط» وتُصَنَّف نيو هَمْبَشِير في المرتبة الرابعة عشرة بين الولايات الصناعية في الولايات المتحدة، ويشكو مسؤولون في الولاية من فقدان فرص العمل الذي أدَّى إلى تآكل القاعدة الاقتصادية المحلية. وكانت الورشة التي يعمل بها ستيتي، وليست هي من صناعات التكنولوجيا العالية، أكثر تأثراً بين الصناعات بمنافسة الصين. فالصين هي الرائدة في العالم في شراء آلات الصناعات الأساسية، سواء أكانت لتصنيع معادن، أم لتشكيل البلاستيك، أم لإنتاج زجاج. وقد اشترت معدات وآلات قيمتها 6.5 بليون دولاراً سنة 2003م، بزيادة مقدارها 25 بالمئة عمَّا اشترته في السنة التي سَبَقَتْهَا، وما فَتَّتْ تشتري منها أكثر وأكثر.

وقد يكون الدولار الأخير الذي تجنيه الأعمال التي تحْتَضِر هو قيمة بيع آلاتها لمثلين للشركات التي قَتَلَتْهَا. فقد تعرَّض سِمَسَارٌ للبيع بالمزاد في شركة كِيلِر دي كاست Keeler Die Cast Co. في جراند رابِدز Grand Rapids ما أصبح أمراً عادياً عند بيع معدات قديمة في المصانع الأمريكية، وقد يكون بعضها جديداً، لمن يدفع الثمن الأعلى. فتحوَّل المزداد، في كِيلِر، نزاعاً بين سماسرة الخردة من مِتَشِجان وصناعيين من المكسيك، والهند، والصين.

قال رتشارد كي Richard Kaye نائب رئيس تنفيذي في شركة هِلْكو كورب Hilco Corp.، للمزاد الصناعي لصحيفة ديترويت نيوز Detroit News في آب/أغسطس 2004م «لقد غَيَّرَت العَوْلَة عملنا، ولا أظن أننا شهدنا مثل هذا النمو من قَبْل. وإننا نَتَوَقَّع نمواً أعظم في المستقبل». وهلكو هي شركة بين اثنتي عشرة شركة سمسرة مزاد تعمل في بيع كلِّ ما في المصانع حتى قواعدها

الإسمنتية، وقد صَفَّتْ منذ سنة 2000م خمسمئة مؤسسة صناعية، بَلَّغَتْ قِيَمَتُهَا النهائية بليونَي دولار. وَلَعَلَّ السَّيِّئُ في الأمر، كما يقول كِي: أن كثيراً من زبائنه شركات في صحة جيدة وإنما تريد أن تخرج من الصناعة (إلى التزود الخارجي out-sourcing) أو تتقل إنتاجها. وقد قال عامل من 120 عاملاً كانوا يعملون في كِيلِر لصحيفة ديترويت، إنه قد عَمِلَ في المصنع ستاً وثلاثين سنة ويواجه الآن سوق عمل لا يدفع أكثر من 8 دولارات في الساعة، وهذا نصف راتبه السابق. وقال كِنْدِل شَنْجَل Kendell Shangle، وهو بائع معادن خردة من مِتَشِجان كان يُزَاوِد على معدات كِيلِر، إنه يحضر مزادات ثلاث مرات في كل أسبوع: «إني في كل مرة أذهب إلى مزاد أهزُّ رأسي وأفكّر، تُرى كم فرصة عمل ضاعت الآن؟»

إن غياب فُرْصِ العمل الصناعي ضربةٌ حقيقيةٌ لمناطق تعتمد اعتماداً كبيراً على مصانعها المحلية. فأعمال المصانع تدفع أكثر من الأعمال الخدمية التي تزداد عدداً، وبخاصةً عندما تضاف مزايا الرعاية الصحية والتقاعد المكلفة. كانت مراكز التصنيع القوية، فيما مضى، مراكز للتعليم الصناعي والتجديد أيضاً. وإن اقتصاد الخدمات الذي ينمو بسرعة هو تابع كبير للصناعات الوطنية التي يخدمها. وقد تحدّث زهو من Zhu Min، المدير العام لمصرف الصين، في المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس Davos في سويسرة سنة 2004م عن هجرة فرص العمل الصناعية والخدمية خارج الولايات المتحدة وقال: «ينبغي على أمريكا أن تعيد النظر في وضعها. فالصناعة قد ذهبت، والخدمات على طريق الزوال. إن الولايات المتحدة بحاجة إلى دفع سلسلة التنمية».

وليس ثَمَّةُ شك في أن تقييم زهو Zhu القادم للولايات المتحدة يبالغ في المشكلة، وإنما يرمي إلى شيء ما. فهجرة فرص العمل الصناعي والخدمي تكون مترابطة معاً في الغالب. غير أن الذي لم يَقُلْه، أن ثَمَّةُ حقيقة هي أن الصناعة الأمريكية في تَسَرُّبها إنما تَسَرُّب معها الخبرة الصناعية والبنية التحتية اللازمة لصنع مُنتجات عالية القيمة التي يتحدث عنها.

إن تتابع الأخبار يجعل تَسَرَّب فرص العمل الأمريكية إلى الصين (وإلى الهند أيضاً، حيث تهاجر مراكز الدعوات والأعمال المعلوماتية) قنبلة سياسية في كل نقاش سياسي كبير في البلاد. وقد خاض لو دُبْس Lou Dobbs معلق الأخبار ذي الصيت الذائع على قناة سي إن إن CNN ومئات أخرى من محطات الإذاعة الأمريكية، معارك يومية ضد شركات تنتقل فرص العمل منها إلى أماكن أخرى. حيث يصف، هو وضيوفه هذا التحول بالخيانة. وقد نشر دُبْس على موقعه على الإنترنت قائمة تضم ألف شركة تقريباً قال جمهوره: إنها تحوّل فرص العمل إلى الخارج، وربما كان بيان دُبْس العاطفي تصدير أمريكا Exporting America أكبر هُجوم مباشر يشنه شخص، يتبع مؤسسة، على الشركات الأمريكية الكبيرة منذ هجوم الرئيس دوايت آيزنهاور Dwight Eisenhower على مجمع الصناعات العسكرية. فالشركات الأمريكية، كمجموعات دينية تدرك الخطيئة بعظمت مثيرة، لا تقتصر آلام العمال عندها بالتحذير، وإنما تصبح كتاباً داروينياً أيضاً. وكتب جون مكارثي John McCarthy، وهو مُحلّل في مركز أبحاث فُرسْتِر في كامبرِج، بولاية مَسْتَشْسِتْس Forrester research of Cambridge Massachusetts، وهي مؤسسة تُلَهَّبُ بحوثها عن هجرة فرص العمل الأمريكية نقاشاً دولياً، يقول: «بينما تتضح رؤية الصحافة (في المصادر الخارجية) في ظهور التحول إلى الخارج (أف شور offshore) كمعارض سياسي ثالث، فقد عززت زيادة مبادرات ذلك التحوّل».

لا يبدو مناسباً

ما الذي تخبئه الأيام لعامل المصنع الأمريكي؟ يتوقع سليل الإحصاءات المستمر التي تُعدّها هيئات استشارية أمريكية كبرى ومؤسسات مالية أن المستقبل مظلم. فقد توقّعت فورسْتِر ريسِرتْس Forrester Research في أواخر سنة 2003م أن يفقد 830.000 أمريكي أعمالهم في نهاية سنة 2005م، إذا نقلت الشركات الأمريكية أعمالها إلى ما وراء البحار، وتوقّعت أن ينقل عمل 3.3 مليون

آخرين إلى ما وراء البحار في سنة 2015م. وتوقع جولدمان ساكس -Gold Sachs man وهو مصرف الاستثمار الأول في العالم أن 6 ملايين فرصة عمل ستغادر الولايات المتحدة في سنة 2014م، فتتزع 150 بليون دولار من أجور الأمريكيين. وتوقعت دراسة أجراها اقتصاديون في جامعة كاليفورنيا في بركلي University of California at Berkeley أن تنقل 14 مليون فرصة عمل خدمية أمريكية إلى ما وراء البحار خلال عقد واحد. 10 ويشكل هذا العدد 10 بالمئة من قوة العمل الأمريكية الآن. وقد رأى باحثو بركلي أن الصين هي المكان الذي سيأخذ فرص العمل، ولن يأخذه من الولايات المتحدة فحسب، وإنما من بلدان نامية أخرى هي الآن أهداف تختارها الشركات العالمية في بحثها عن أجور منخفضة.

ورب قائل يقول: إن إحصاءات التوظيف القاتمة لاتعكس صورة الصحة العامة للصناعة الأمريكية. ويجدر القول ابتداءً: إن حجم الصناعة مازال هائلاً. فالقطاع الصناعي الأمريكي اليوم فقط يعادل بالدولار حجم الاقتصاد الصيني كله. وبينما نشهد اختفاء فرص العمل الصناعي، فإننا نجد حجم البضائع التي تنتجها الصناعة الأمريكية تجنح إلى ارتفاع شديد. وإن مفتاح النمو هو ارتفاع الإنتاجية الصناعية، وهو تعبير يستعمل في وصف نسبة قيمة العناصر التي تدخل في صناعة شيء ما وقيمة السلع التي تنتج عن ذلك. فالآلات الأجود، وبرامج المعلومات، وسُبل الإدارة المتقدمة وفنونها، تعني أن الشركات الأمريكية وسطياً ينتج فيها العامل اليوم أكثر مما كان ينتج منذ ربع قرن عندما كان عدد العاملين في الصناعة كبيراً. فقد نما معدل إنتاج الاقتصاد الأمريكي بين سنة 1977م وسنة 2002م في جميع قطاعاته بمعدل النصف، غير أن التصنيع تضاعف أو زاد. وإن ما يثير العجب أن ما صنعته الولايات المتحدة حقاً من بضائع في سنة 2003م كان أكثر مما صنعته سنة 2001م، برغم خسارة عددٍ عظيم من العمال أعمالهم. فقد ارتفع الناتج، ولو بزيادة نصف في المئة. فقد ارتفعت كفاءة الصناعيين الأمريكيين ومهاراتهم حتى غدا العمال في المصانع الأمريكية رواداً في العالم، بمقدار إنتاج العامل في الساعة، وبمقدار ما يُنتج في الساعة الواحدة.

غير أن ما يَدْرُهُ الإنتاج من أرباح قد يكون له أثر استهلاك ذاتي. فقد أدى ضغط التنافس، ومنه ضغط يشكله المستهلك الأمريكي الذي يُصِرُّ على سلع ثمنها أكثر انخفاضاً، وضغط آخر تمارسه الصناعات الأجنبية التي تهدد دائماً بعرض سلعها بثمن أدنى من كلفة الصناعة الأمريكية. لقد حمل ذلك المصنعين الأمريكيين على أن ينتجوا بكفاءة تتجاوز نمو الطلب على السلع المصنوعة في الولايات المتحدة. فكانت النتيجة انخفاض أسعار السلع المصنوعة بينما ارتفعت أسعار بقية السلع الاقتصادية سراعاً. وتبين الجمعية الوطنية للصناعيين أن الأسعار في الاقتصاد عامة قد ارتفعت خلال عقد انتهى في منتصف سنة 2003م بمعدل 18 بالمئة، وانخفضت أسعار السلع المصنوعة بمقدار 6 بالمئة. وقد رَينَ الباحثون في أَلْيَنَسْ كَابِتَال مَنَجَمَنْت - Alliance Capital Management أن نمو الإنتاج خارج الولايات المتحدة يجري سراعاً أيضاً، برغم أنه يبدأ، في بلدان كثيرة، من مستوى أدنى كثيراً ولم يرتفع بالسرعة التي يرتفع بها في الولايات المتحدة. وبرغم التطهير العالمي لموظفي المصانع الذي جرى بين سنة 1995م وسنة 2002م، فقد أنتجت مصانع العالم سلعاً زادت 30 بالمئة في تلك الفترة*. ولا يملك المرء إلا أن يتساءل، في ضوء هذه القفزة الهائلة، وضغط الصين المستمر للتكاليف، تُرى إلى أين ستأخذنا زيادات الإنتاج غداً؟

إن بلوغ طاقة إنتاج أكبر تجعل الصناعة القطاع الأبرع في الاقتصاد الأمريكي، وتُخضعه لحركة دائمة يجني منها الزيادة، وأصبحت تجارة الإلكترونيات اليوم تصدر السلع المصنوعة، وهي تتضمن أجهزة الحاسب وأجهزة الاتصالات البعيدة، إلى جانب تجهيزات النقل. ولم يكن لهذه السوق وجود يذكر قبل ثلاثين سنة. وإذا لم يكن ثمة شيء مُستَقَرٌّ في عالم تستطيع فيه صناعات عظمى ومصنِّعون

* إن قياس الإنتاج الصناعي لا يعني بالضرورة حجماً أكبر، على الرغم من أن العالم يصنع أشياء أكثر دون شك. فقد نظرت أرقام أَلْيَنَسْ كَابِتَال مَنَجَمَنْت إلى مجموع الإنتاج الصناعي قياساً بقيمة الشحنات من جميع المنتجين إلى جميع المشترين، ومنهم المصنعون الآخرون.

أقوياء جُدد أن يبرزوا بعد سنوات قليلة، بينما تموت صناعات نراها حيوية أو تعيد تَمركزها بسرعة أشد، فأنتى لِقُوَّة صناعية لأي بلد أن تَتَصَدَّى لِتَحَدِّي الصين؟ وقد أكد كارلي فيورينا Carly Fiorina المسؤول التنفيذي الأول في شركة هيوِلت باكارد Hewlett-Packard الذي تولى عمله بتفويض ليجعل الشركة منافساً عالمياً قوياً، أكد في مؤتمر صحفي سنة 2003م: «لم يعد ثَمَّة فرصة عمل وَقَفَهَا الله على أمريكا» وإن نحن نظرنا في أرباح الإنتاج الكبيرة في الاقتصاد الأمريكي، وجدنا أن العامل الأكبر كان الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات الجديدة. حيث جاء 60 بالمئة من التحسُّن من أعمال البرمجيات الأفضل، وأجهزة الحاسب (الكومبيوتر)، ووصلات الاتصالات البعيدة التي تدير وتنسق مواقع الإنتاج.

أما دول العالم الأخرى فسوق تستطيع تحمُّل أعباء أكبر للحصول على التكنولوجيا، أكثر فأكثر، لتحسين مصانعها. لماذا؟ ثَمَّة سبب كبير هو أن الصناعات عالية الإنتاج تخفض أسعار الإلكترونيات التي تمتاز أمريكا بأنها أفضل من يصنعها ويدفع بها إلى العالم. وكذلك تسعى شركات التكنولوجيا المتقدمة في أوروبا، واليابان، وكورية الجنوبية التي تناضل جَمِيعُها من أجل السوق الصناعية العالمية. ويوجد صناعيو العالم، مع مرور الوقت، مثل باعة التجزئة في العالم، أن ميدانهم أكثر كفاءة، وترابطاً، وصغراً. وتستطيع الصين اليوم أن تختار سلاحها، وتضرب جهة ما بأجور عمالها المنخفضة وتضرب أخرى بمصانع مُجَوَّدَة تُنَشِّطُها التكنولوجيا المتاحة باستمرار*.

* بعد تفجير فُقاعة الاستثمار التي استولت على شركات الاتصالات عن بُعد في أمريكا الشمالية سنة 2000، تمكنت الصين وبلدان آسيوية أخرى من انتزاع معدات لبناء شبكة اتصالات عالية التطور بسعر يعادل جزءاً بسيطاً جداً من كلفتها الأصلية. وقد وجدت جِنِفِر شَنِكِر Jennifer Schenker، وهي محررة في نيويورك تايمز، أن 30 بليون دولار من البنية التحتية لشبكات اتصالات دولية عن بُعد تملكها شركات أمريكية قد بيَّعت لمؤسسات أجنبية ب 4 بليون دولار.

وكلما انكَمَشَ العالم، فقَدَتِ الصناعات الوطنية دورها. فإلى أي وطن يَنْتَمِي المَصْنَعُ هيوِلتِ باكارد، عندما يُنتِجُ مُعْظَمَ بضائعه خارج الولايات المتحدة؟ وماذا يعني أن تكون شركة سيارات أمريكية أو يابانية عندما تأتي 80 بالمئة من قطع سياراتها من مزودين خارجيين من وراء البحار؟ وماذا يعني أن تكون فنلندياً، أو سويدياً، أو أمريكياً عملاقاً في صناعة أجهزة الهاتف الجوال عندما تنقل صناعتك وتكنولوجيايتك إلى الصين كي تُلَبِّي حاجة المستهلكين الأجانب والسياسيين الذين تعتمد الأعمال عليهما الآن؟ فالماضي - ويجد مُستشارو الاستثمار أنفسهم مُضْطَرِّين إلى أن يقولوا إن الماضي لا يَضْمَنُ الأداء في المستقبل. إن قوة الصين الصناعية تتعلق بالمستقبل.

عَمَ نَتَحَدَّثُ عِنْدَمَا نَذْكُرُ الصِّينَ؟

عندما يدور نقاش سياسي عن مكان الصين كاختيار لشركات العالم لتصنيع منخفض التكاليف، نجد الأمر مقبولاً من الجميع. غير أن إطار النقاش يشير في مضمونه إلى أن للمستهلك الأمريكي وللأعمال الأمريكية خيارات قوية في السوق؛ والواقع هو أن الصين، إذ تُورَدُ سلعاً أكثر، غير مسبوقة في تنوعها وأسعارها المتدنية، فهي تكبّل بذلك خيارات الأعمال الأمريكية. فحجم الصين لا يقتصر على تصنيع منخفض الكلفة فحسب؛ وإنما يفرضه بالقوة. فإن اختيار الأعمال والمستهلكين الصينيين لأنفسهم هو ما يُملي بازدياد عمل الاقتصاد الأمريكي. ويشعر المرء، في ضوء ذلك، أنه مجبر على أن يرى في النقاش السياسات الأمريكية عن التهديد الاقتصادي الصيني يغفل هذه الديناميكية كلها.

رَمِيَّةٌ عَشْوَائِيَّةٌ مِنْ أَجْلِ البَقَاءِ

ثَمَّةُ أمر يُوصَفُ به أثر انتزاع السعر الصيني المُشَوِّش، وإنما كيف يُفرض على الشركات والعمال؟ والجواب هو أن كل صناعة تقع فريسةً لضغط معين، وينبغي فحص كل حالة منفردة. وعندئذٍ يستطيع المرء أن يقدر ضغط الصين

المُعانَد على الصناعة. غير أن هذا البحث المُتَقَصِّي ذاته يفرض بحثاً مُمَحَّصاً في أمر آخر: كيف تَسَلَّقَت الصينُ سِرَاعاً السِّلْم الصناعي.

ولَعَلَّ رائد الصناعة الأمريكية هي مسابك المعادن فيها. فالمَسْبُوكات هي إحدى الصناعات المَمَّجوجة التي قلَّما يَرِدُ ذِكْرُها في أحاديث الحفلات الاجتماعية. وليس لأي مقدار من الهمس أن يُبَالِغ في أهميَّتها. فلولا سبك المعادن لما كان للولايات المتحدة أن تَفْخَر بأي صناعة. وتقول إدارة معلومات الطاقة الأمريكية في وزارة الطاقة إن 90 بالمئة من جميع السلع المصنعة والمعدات الأساسية تستعمل المعادن المسبوكة أو تُصَنَع من معدات تَسْتَعْمَلُها. وإن صناعة سبك المعادن الأمريكية هي الأكبر في العالم، وتزيد مبيعاتها على 25 بليون دولار في السنة. وهناك ثلاثة آلاف مَسْبِك للمعادن مُنْتَشِر عبر البلاد، يَتَجَمَّع مُعْظَمُها في الغرب الأوسط Midwest. ومعظمها أعمال صغيرة لا يتجاوز عدد العاملين فيها مئة، ويزيد متوسط دخلهم عن جميع نظرائهم في أي مكان آخر في العالم. وقد تَمَتَّعت صناعة سبك المعادن من قَبْلُ بفائض تجاري وفيرٍ مع بقية العالم، غير أن المسبوكات المُسْتَوْرَدَة ازدادت في السوق الأمريكية في السنين السبع الأخيرة؛ حتى بَلَغَت حِصَّتُها 15 بالمئة من السوق.

وتتمو صادرات الصين بين 7% و 10% في السنة، وتعد الصين اليوم الأولى في العالم في حَجْم ما تُنتِج من مَسْبُوكات. فكان أثر ذلك ضغطاً شديداً على المسابك الأمريكية، حيث أغلق 140 مسبكاً أبوابه سنة 2002م، وهي آخر سنة تجري فيها جمعية المسابك الأمريكية American Foundry Society إحصاءات.

إن روبرت شومن Robert Schuemann نائب رئيس وشريك في شركة سجنكاست Signicast Corporation، وهي شركة سَبْك خاصة تقع على أطراف هارتفُرد Hartford، في ولاية وسكنسِن Wisconsin. وتبيع سجنكاست بضائعها إلى أكثر من ثلاثمئة مؤسسة صناعية، وتصنع سلعا أساسية كالقضبان المعدنية البسيطة أو أجزاء مُعَقَّدة للأجهزة الطبية وتملاً منضدة

في مدخل مكتب سجنكاست عَشْرَاتُ الْمِسْنَاتِ والدعائم وقطع معدنية مسبوكة أخرى مُخْتَلَفَةً أَشْكَالَهَا قَدْ لَا يَسْتَطِيعُ الْمَرْءُ الْعَادِي أَنْ يُمَيِّزَهَا. وَإِنْ اخْتِصَاصَاتِ الشَّرِكَةِ تَصْمِيمِ قِطْعٍ مُنْفَصِلَةٍ وَصَبَّهَا حَيْثُ كَانَتْ قِطْعٌ عَدِيدَةٌ تُسْتَعْمَلُ مِنْ قَبْلُ. أَمَّا عِنْدَ هَارْلِي - دِيدَنْسُونِ Harley-Davidson، فَقَدْ أَخَذَتْ سَجْنَكَاستُ ثَلَاثَ عَشْرَةَ قِطْعَةً كَانَتْ تُسْتَعْمَلُ مِنْ قَبْلُ لِوَصْلِ عَجَلَةِ الْقِيَادَةِ بِهَيْكَلِ الدَّرَاجَةِ النَّارِيَةِ وَاسْتَعَاذَتْ عَنْهَا بِقِطْعَةٍ صَلْبَةٍ وَاحِدَةٍ أَقْوَى وَأَسْهَلُ فِي التَّصْنِيعِ.

وَأَمَّا هَارْتْفُردُ الَّتِي كَانَتْ الشَّرِكَةُ تَعْمَلُ فِيهَا مِنْذُ سَنَةِ 1991م، فَهِيَ إِحْدَى بِلَدَاتِ وَسْكَنْسُونِ الْكَثِيرَةِ مَتَوَسِّطَةِ الْحَجْمِ الَّتِي تَشْتَرِكُ فِي طَرَفَاتِهَا جَرَارَاتِ [مَحَارِيثِ] زَرَاعِيَّةٍ وَشَاحِنَاتِ نِصْفِ مَقْطُورَةٍ تَأْخُذُ طَرِيقَهَا إِلَى أَرْضِ صَفَةِ تَحْمِيلِ الْمَصَانِعِ الَّتِي بَقِيَتْ حَتَّى سَبْعِينَيَاتِ الْقَرْنِ الْعِشْرِينَ مَنَافِسَةً فِي الْهَجْرَةِ مِنَ الْغَرْبِ الْأَوْسَطِ الْمَدِينِيِّ إِلَى الرَّيْفِ ذِي الْاِقْتِصَادِ الْأَوْفَرِ.

وَتَعِيشُ سَجْنَكَاستُ Signicast، مِثْلَ كَثِيرٍ مِنَ الشَّرِكَاتِ، تَحْتَ سُلْطَةِ سَيْفِ السَّعْرِ الصِّينِيِّ.

يَقُولُ شَوْمَنْ: «إِنْ شَرِكَتْنَا تَمْلِكُ تِكْنُولُوجِيَّةً صَنَعَ أَجْزَاءَ الْأَلَاتِ الْمَعْدِنِيَّةِ وَإِنْتَاجَهَا بِدَقَّةٍ مَتَنَاهِيَّةٍ، وَإِنْ أَعْمَالُ سَايْنِكَاستِ الْقِيَمَةُ لَيْسَ لَهَا مَنَافِسٌ صِينِيٌّ مَبَاشِرٌ، وَهَذَا مَبْلَغٌ عِلْمِيٌّ». وَبِرَغْمِ ذَلِكَ، فَإِنَّ الشَّرِكَةَ تَعِيشُ وَتَعْمَلُ ضَمْنَ مَجْمُوعَةٍ مِنَ الشَّرِكَاتِ تَعْتَمِدُ عَلَى حَيَوِيَّةِ بَعْضِهَا كِي تَبْقَى حَيَّةً. وَيَرَى شَوْمَنْ الَّذِي نَسَجَ لِنَفْسِهِ كِيَانًا وَسَطَ تَجْمُوعِ مَصَانِعِ وَسْكَنْسُونِ الَّتِي حَوْلَتْ الْوَلَايَةَ الَّتِي تَنْتِجُ الْأَلْبَانَ إِلَى وَلايَةِ مِنْ أَهَمِّ الْوَلَايَاتِ الصَّنَاعِيَّةِ فِي أَمْرِيكَا، يَرَى فِي الدُّورِ الَّذِي تَلْعَبُهُ الشَّرِكَاتُ الْأَمْرِيكِيَّةُ فِي بِنَاءِ كِتْلَةِ الصِّينِ الْحَرَجَةِ فِي التَّصْنِيعِ خَطْرًا يُهَدِّدُ صِنَاعَتَهُ، وَمَجْتَمَعَهُ، وَأَسْرَتَهُ.

تَبْدُو هَارْتْفُردُ، لِلْوَهْلَةِ الْأُولَى، وَهِيَ مَدِينَةٌ يَسْكُنُهَا أَحَدُ عَشْرِ أَلْفِ نَسْمَةٍ، كَمَا لَوْ أَنَّهَا أَخْتُ لِمَدِينَةِ بَكِينِ، فِي وَلايَةِ الْنَوِيِّ. فَفِي هَارْتْفُردُ شَارِعِ رَئِيسِ تَقْلِيدِي

وطرقات سَكَنِيَّة ضيقة تُحَفُّ بها بيوت جميلة قديمة بُنِيَتْ قبل مئة سنة. غير أنها تظهر أَعْنَى من بكين. فموقعها على طرف بحيرة وغبابة اسمها كِتِل مُرِيْن Kettle Moraine. فبيوت هارتفُرد طليت بشكل على نَحْو نَضِرٍ أَكْثَر من بيوت بكين، ووسط المدينة نابض بالحياة، وهو خليط مزدهر من نمط المخازن التي تبيع المفروشات، والأحذية، والثياب، وتتضمن أيضاً مخازن لبيع المجوهرات، وصالات العرض، والمطاعم التي تُطْعِم السِيَّاح والمُصْطَافِين.

وقد أخذت المدينة شكلها في أوائل القرن التاسع عشر على أرض كانت تملكها قبيلة بوتوتومي Potawatomى من سكان أمريكا الأصليين. وهناك في هارتفُرد مصنع لجلد الأيِّل [الغزال] ومطحنة، وهما من أوائل الأعمال التي أقيمت فيها. وقد حَلَّ في المدينة مهاجرون من إيرلندة ووسط أوروبا خلال مئة سنة تَلَتْ. واكتسبت هارتفُرد بعض الشهرة الوطنية كموطن لشركة سيارات كِيسل Kissel، وهي واحدة من مئة شركة سيارات أمريكية كانت تصنع السيارات في مطلع القرن العشرين. صنعت كِيسل سيارات مكشوفة فاخرة roadster بين سنة 1906م وسنة 1931م. ويحتفظ متحف محلي بعدد من سيارات كِيسل تحت سقف واحد أكثر مما يحوي منها أيُّ مكانٍ آخر. وبعد سِنِي الكساد الكبير، فقدت هارتفُرد موقعها الصناعي، وبقيت تحتفظ بِنَفْسِها الزراعي. حيث تشير شاخصات يدوية الصنع إلى طرقات زراعية تؤدي إلى أكشاك مُتداعية تبيع مُنتجات الحقول التي في ظاهر البلدة، وإن صناعات هارتفُرد الآن، على خلاف مُصنَّعي بكين، لم تتشأ هناك، وإنما لجأت إليها من مدنٍ أُخرى في أمريكا.

وإن الموجة الأخيرة من التنمية الصناعية الأمريكية، من الناحية الجغرافية، تذهب عكس موجة الصين. إذ تحاول الصين نقل سكانها من الريف إلى مدن صناعية، حيث تتمركز قاعدتها الصناعية. وتتشأ الصين تجمعات هائلة من المصانع والعمال مثل ذلك النوع الذي كان سائداً في الساحة الصناعية الأمريكية، إلى حَدِّ ما.

وبقيت مدن وسط الغرب ومدن شمال الشرق الأمريكي مهداً للمصانع الأكثر تقدماً في العالم حتى ستينيات القرن العشرين وسبعينياته. فمدينة ديترويت Detroit التي كانت في منتصف القرن مثلاً لمدينة أمريكية صناعية زاهرة وقوية، وقد اشتهرت أيام الحرب العالمية الثانية بأنها ترسانة الديموقراطية. وأعلن وولتر روثر Walter Reuther القائد العمالي الذي قاد تنظيم مدينة السيارات للإنتاج الدفاعي، «فمثلما رُبِحَتْ إنجلترا معاركها على ساحات إيتون Eton، فقد رُبِحَتْ أمريكا معاركها على خطوط الإنتاج في ديترويت». وقد قدّم كل مركز صناعي مديني كبير عمالاً مَهَرَةً، وسَهَّلَ الوصول إلى السكك الحديدية، وموجات المهاجرين - ومعظمهم من الأمريكيين الريفيين السود من الولايات الجنوبية - الذين كانوا مستعدين لأي عمل صناعي. وكان الممر المديني الممتد من جاري Gary في شمال شرق إنديانا Indiana إلى شيكاغو، صعوداً إلى مِلْوُوكي Milwaukee في الشمال، حتى جيل مَضَى، المركز الصناعي الأقوى في العالم.

وبدأت المدن الأمريكية، في ستينيات القرن العشرين، تفقد تَفُوقَهَا الصناعي. وقدمت المجتمعات الريفية وسكان الضواحي للصناعيين، في نزعة ما بَرِحَتْ قائمة حتى اليوم، حوافز لتركوا مصانعهم المدينية القديمة في مبانٍ متعددة الأدوار، وينتقلوا إلى مجمعات شركات منبسطة على الأرض. وعرضت الولايات الجنوبية، التي كانت صناعاتها راكدةً أبداً، مغرباتها الخاصة للصناعيين بنُظُمٍ مَحَلِّيَّةٍ مُتَسَاهِلَةٍ، وتخفيف من الضرائب، وتحرر من النقابات الصناعية، وعمالٌ مُسْتَعِدِّينَ لِلْعَمَلِ بِأَجُورٍ أَقْلَ مِنْ أَجُورِ الشَّمَالِيِّينَ.

وتلاشى المَصْنُوعُونَ بِشِدَّةٍ. وَفَقَدَتْ مَرَاكِزُ صِنَاعِيَّةٍ عَرِيقَةٍ، مثل بَفَلُو Buffalo، وديترويت، وفِلَدِلْفِيَا Philadelphia، ثلاثة أرباع فرص العمل الصناعي فيها. ولم تُعَدِّ مِلْوُوكي التي كانت موطن سجنكاست الأول قاعدة مفروضة بالقوة.

كانت السنوات الخوالي التي عاشتها المدينة كانت على وجه الخصوص مريرة. إذ اضطرَّ كثير من أكبر أصحاب شركات القطاع الخاص وأقواها، مثل: جونسون كُنترولز Johnson Controls، ومِللر برينج Miller Brewing، ودلكو Delco، وماسترلوك Master lock إلى إغلاق مصانعهم. وفقدت المدينة نصِّفَ فُرصَ عملها الصناعي تقريباً في التسعينيات.

وتجدر الإشارة إلى أن المصانع الجديدة المنبسطة على الأرض دون نظام محدد قد بُنيت لتُساعد الشركات الأمريكية على منافسة المزااحمين من الخصوم الأجانب. وإن سجنكاست، التي شهدت إغلاقاً لمصانع كثيرة وانكماش الإنتاج الذي سبَّق التحدي الصيني، هي الآن من الشركات المزدهرة.

ويذكر شوَمَن «أن اليابانيين هم الذين أثاروا ذُعرَ الشركات الأمريكية منذ سبعينيات القرن العشرين». وقد فقدت وسكُنسن خمسين ألف فُرصةَ عملٍ صناعي في الثمانينيات. وارتدَّت صناعة وسط الغرب الأوسط الأمريكي - في موطنها الجديد في الضواحي والريف - من ذلك التحدي مُنتقمةً بتقصير وقت تصميم المنتجات وتسليمها وتحسين جودة البضائع الأمريكية تحسناً عظيماً. ولم يُهاجم اليابانيون المُصنِّعين الأمريكيين في أسعارهم كثيراً، وإنما بتركيزهم على المنافسة في الجودة، التي أعطت منتجاتهم قيمةً جيدةً في المدى البعيد. فتعلَّم المُصنِّعون الأمريكيون، ما ينبغي لهم كي يتمكنوا من مضاهاة الصناعة اليابانية، وأن يضربوا، في كثير من الحالات، قُوَّةَ اليابانيين.

وما زال ذلك المثال يحدد مقاربة شوَمَن، الذي يوجه سجنكاست بعيداً عن بضائع منخفضة الكلفة إلى تلك التي يكون أداؤها جيداً مع الزمن. وقد جاء التجديد الأكبر لسجنكاست بمصنع جديد أنشأته سنة 1991م. فاستطاعت الشركة بفضلها أن تكون منشأة مرنة تتكيَّف مع أي ابتكار يطرحه مهندسوها لخفض التَّفَقَّات وتسريع وصول المنتجات إلى الزبائن. وقد خفض المصنع ثلثي أجور القوى العاملة وانخفضت فترة الإنتاج وتسليم المنتج من أشهر إلى أيام. وتقل الأجسام الآلية (روبوت) كلَّ شيء من الصناديق في المستودعات إلى قطع

بالغة الدقة وصغيرة الحجم. ويندر وجود العمال لينتاب المرء شعوراً أن الذي يُشغّل المصنّع أشباحٌ ذكيّة. ويعطي التّجولُ في المصنّع درساً عن تحوّل أعمال الأجهزة والأدوات إلى أعمال معلوماتية وبرامج كومبيوتر. ويصحُّ المثال ذاته على جميع أمريكا، وأوروبا، واليابان.

وقد كانت هجرة سجنكاست نموذجاً لهجرة شركات كثيرة من شركات الضواحي. وما زالت الشركة تحتفظ بمصنعها القديم الريف لتدبّر بعض أعمالها، غير أن ذلك المصنّع بعيد كل البعد عن المصنّع الشاسع الذي اتّخذته سجنكاست برحيلها. وتُعجُّ هارتفُرد اليوم بمنشآت مشابهة. وهناك مصانع كبيرة جداً، بسيطة في ظاهرها، تنتشر خلسة بأسقفها المنخفضة في حقول المدينة. وتبدو دلائل ربحاتها الصناعية العديدة، خارج طرق الولاية المتعرّجة عبر الريف، عند التقاطعات، على شكل لوحات ضخمة تتزاحم عليها أسماء عشرات الشركات وأسهم تشير إلى مواقعها. بينما تختبئ المصانع وراء أكتاف الطرق العشبية الضيقة وحقول الذرة.

ويرى شومن أن الخطر الأكبر الذي يواجه الصناعة الأمريكية ليس فيما تتعرض له شركات منفردة في بقائها منافسة. ويعتبر مَسروراً أن المنافسة هي التي صنعت سجنكاست وأبقتها صامدة. وقد أظهرت سجلات شركته ضيقاً لسنوات عدّة. ويرى الخطر الأكبر يكمن في تداعي بيئة العمل حول الشركات الجيدة. ويقول: «إن الشركات الأمريكية تحتاج إلى كتلة كبيرة من الزبائن، مثل حاجتنا إلى منافسين من حولنا للمحافظة على متانة القطاع الصناعي من أجلنا جميعاً».

ويدّعي شومن أن الحكومة الصينية تُبقي قيمة عملة بلادها 40% دون قيمتها الحقيقية لو أنها تركتها للتعامل الحر في الأسواق العالمية (وسوف نُعالج هذا الموضوع في فصل قادم). إن هذه النظرة تلقى صدىً لها عند كل مجموعة صناعية واثحادٍ صناعي وترخي ظلالاً مؤثرة على الصين. فالفارق الكبير حمل أكبر عملاء سجنكاست وعملاءها المحتملين إلى التطلّع إلى الصين، مكاناً

يصنعون فيه بضائعهم أو مكاناً يشترون منه قطعاً. فالصين اليوم قاعدة لتصنيع والإمداد لبعض عمالقة الغرب الأوسط الأمريكي مثل كاتربيلر، وجون دير John Deere، وكَمِنَزِ إنْجِنِ Cummins Engine، وألوف الشركات المتجمعة في الغرب الأوسط التي تشكل معظم صناعة السيارات الأمريكية.

ويقول شوْمَن إن زبائن شركته يرغبون في أن تتقلَّ شركته إلى الصين أيضاً. وقد عَرَضُوا ضَمَانَ النَّفَقَاتِ إنْ فَعَلَتِ الشَّرْكَةُ ذَلِكَ. غير أن الشركة لن تتقلَّ. ويخشى شوْمَن أن تتزلق تكنولوجية سجنكاست، دون أن يُمكن اجْتِنَابُهَا، إلى البؤر الصناعية في جواندونج أو زجيانج، وأن يخفض الصينيون أسعار قطع سجنكاست تخفيضاً هائلاً.

ويقول: «لسنا بحاجة لأن نجاري السُّعْرَ الصِّينِي دُولَارًا دُولَارًا. وإذا بقينا ضمن حدود عشرين بالمئة من سعرهم فإن زبائننا سيبتقون معنا».

وقد صار الحفاظ عليهم أصعب. فقد كان للشركة عمَلٌ حيوي مع مصانع أدوات-طاقة محلي، غير أن الزبون نقل الإنتاج إلى الصين ووجد سبلاً للحصول على بدائل مرتجلة لقطع ذات نوع عالٍ من التي يُصمِّمُها مهندسو سجنكاست. « كانت قطعنا قطعة واحدة قوية وجاءت قطعهم الجديدة في قطعتين رديئتين. سوِّفَ تَتَكَبَّرُ قِطْعَتُهُمْ بِسَهُولَةٍ، وإن كانت أرخص كثيراً». ويقول شوْمَن إن سبب فقدان شركته زبائنها هو أن تجار التجزئة الكبار الذين يشترون من شركة أدوات-الطاقة في وِسْكُنْسِنِ أَصْرُوا على تخفيض سَنَوِيٍّ في الأسعار.

ومهما تكن جودة إدارة مصانع هارتفُرد الجديدة، فلا بد لها من خوض غمار عالم يخشاه شوْمَن. فتجمعات وِسْكُنْسِنِ الصناعية المجاورة ما برحوا يضعفون أمام نمو قوة الصين في أوسع مجموعة مُنَوَّعة من الصناعات التي تتَّسِعُ. وتصنع شركة شوْمَن قطعاً لهارلي-ديفدسُن. ومع استمرار استتِزَافِ فُرْصِ العَمَلِ الصِّنَاعِيِّ مِنْ وِسْكُنْسِنِ، اتجه شوْمَان إلى منتدى 2003 الذي

عَقَدَه مسؤولو إدارة بوش الوزاريين وزيرة العمل إلين تشاو Elaine Chao، ووزير الخزانة جون سَنُو John Snow، ووزير التجارة دونلد إيفنز Donald Evans في مصنع للدراجات النارية.

ربما كان حري برأي شوَمَن الراسخ في الإدارة التنفيذية أن يَحْمِلَ المسؤولين الأمريكيين على أن يتوقعوا منه ضرباً سهلاً. غير أنه جاء إلى الاجتماع حانقاً وأغار على سَنُو سائلاً: «ماذا عسى وزارة الخزانة أن تفعل لتُجَبِّرَ الحكومة الصينية على قطع روابط عملتها بالدولار؟» عندما ظهرت ملامح الخجل على الوزير، وتلعثم زملاؤه الوزراء، بعد أن أذهلهم وابل الأسئلة عن الصين، فقد شوَمَن أعصابه بِخِلاف طَبْعِهِ. فمشى بعد الاجتماع مع سَنُو وسأله ثانية، مشيراً بإصبعه بعُنف إلى صدر الرجل الرائع الذي كان من قبل مديراً تنفيذياً لشركة سي إس إكس CSX، وهي من أكبر شركات السكك الحديدية في العالم.

يقول شوَمَن: «لا أعرف ماذا أَلَمَّ بي»، معترفاً أنه قد خَرَجَ عن طَوْرِهِ. وقال: «لقد صِرْتُ على وَشِكِ أَنْ أُعْتَقَلَ».

صِمامُ أَمَانِ صِينِي

هل يُجَبِّرُ السِعْرُ الصِينِيُّ سَجَنَكَاسْت على نقل بعض أعمالها إلى الصين؟ ما زال الوقت مبكراً لمعرفة ذلك. غير أن شركة أُخْرَى لِسَبْكِ المعادن في وِسْكُنْسِن فعلت ذلك، وهي حالة تلقي لنا ضوءاً.

وَتُبَيِّنُ البطاقات الشخصية للمديرين التنفيذيين في شركة مِلُووكِي فالث Milwaukee Valve Company Ltd ومركزها في ووكسي Wuxi، وهي مدينة عددُ سُكَّانِهَا 4 ملايين تَبْعُدُ سَاعَةً وَنِصْفَ إلى شمال غربي شنغهاي، عنوان الشركة في «نهاية شارع جُونجْرُوِي Guangrui Road». «يوحي مَظْهَرُ المباني الصناعية الخارجي وأسْقُفُهَا ذات الصَّفِيحِ المُمَوَّجِ التي تشكل المصنع الصغير أن «نهاية الشارع» قد تبدو وصفاً مناسباً. فعلى طول الجانب الداخلي للجدار الذي

يقع خلف باحة المصنع توجد كومة خشب تُضرم به نارُ فرن المصنع الكبير عندما ينقطع تيار الكهرباء المحلي. كان تيار الكهرباء ينقطع كثيراً في سنة 2003م وسنة 2004م. وفي داخل إحدى الحضائر، يُعطي اللهبُ البرتقالي الدفءَ ويُشعُّ ضوءاً خافتاً في مصنع يبدو مختلفاً قليلاً عن مسابك مصبوبات-رملية في مطلع القرن الماضي. تجمّع علب الرمل يدوياً، وقد ملئَ طلاؤها الأول بالنجاس المنصهر، ونضدت واحدة بعد أخرى على أرض سوداء لتبرد.

وتبدو الطريقة بدائية - فقد كان الصينيون يسبكون المصبوبات طيلة ألفين وخمسمئة سنة خلت - وإنما يُنتج العمال في ووكسي مصبوبات عالية الجودة مقارنة بتلك التي تُصنع في مصانع راقية في الولايات المتحدة، وفي أوروبا، واليابان. وتملك شركة ملووكي فالف أسرة ما زالت معظم صناعتها منتشرة في الولايات المتحدة. وقد دخلت إدارتها الصين قبل عشرين سنة، بعيد بداية التحرر الاقتصادي. تشكل الصمامات التي تصنعها الشركة أجزاءً مهمة في الأنابيب التي تُستعمل في صناعات كثيرة. وقد أدى إنتاج صمام سيي وردته شركة صينية قبل سنين إلى إنهاء علاقتها مع الصين. غير أن نهاية الشارع هذه في ملووكي فالف تحولت إلى رأس قافلة رحلة مربحة. وترى إدارة الشركة أن ذلك الخطأ هو الذي حوّل المؤسسة الفرعية الصينية إلى «صناعة عالمية المستوى». فقد أعاد مهندسون من البلدين تصميم الصمام وغيروا مجرى الإنتاج. فعينت ملووكي فالف منذئذ خمسة مهندسين صينيين مفتشين جوالين على جميع مصانعها في الصين لمراقبة جودة الإنتاج.

وتستطيع أن تُدرك أسباب سرعة ارتقاء الصين سُلّم التصنيع إذا طبقت تجربة المنحنى التعليمي لمصنع ووكسي Wuxi على كل الاقتصاد التصنيعي في الصين. وليس ثمة من يهّمه أن يرى الصينيين يتقدمون ما لم تكن كلفة النوعية العالية صفقة رابحة، وأن تبقى كذلك. وإن بقيت كل العوامل الأخرى، كثمن الطاقة والمواد الأولية متساوية، فإن الصين ستتابع في شد أسعار البضائع التي تُصنعها إلى الأدنى، وإن كانت في مرحلة تتعلم فيها كيف تُنتجها إنتاجاً أفضل.

وثمة رمز آخر لقوة منافسة الصين يبقى أمام مصنع الصمامات. إنها شاحنة صغيرة قيمتها 2000 \$، كأنها سيارة سيرك، لها نماذج كثيرة طريفة بغرابتها وقدم طرازها، وتبقى قيادتها ممكنة، وما زالت مصانع الصين الحكومية تتجهجها إلى يومنا هذا. وتتعرض الشاحنات الرخيصة في الولايات المتحدة للأعطال وتبقى في حاجة إلى قطع جديدة، وهذا ما يربك برامج الإنتاج والتسليم فيعرضها إلى أعطال ويحملها عبء مصاريف ميكانيكية يبلغ أقلها 50 دولاراً في الساعة. أما في الصين، فيستطيع الميكانيكيون أن يقدموا ذات العناية بهذه الشاحنات الرخيصة التي يقدمها عمال مصانع السيارات في إنديانابوليس - بأقل من دولار واحد في الساعة. وهكذا تستطيع مصانع الصين استغلال جميع أنواع الآلات التي انقضى عليها جيل أو جيلان أو ثلاثة أجيال في الأنظمة الاقتصادية ذوات التكاليف الأعلى، فالصينيون يستطيعون تحمل نفقات تشغيلها وإصلاحها.

ولعل الأهم من ذلك هو أن شركات الصين تعمل في بيئة يأتي معظم ما تحتاج إليه من خارج مصانعها، ويكون أرخص كثيراً من قيمته في أي اقتصاد صناعي متقدم. فتكاليف بناء الطرقات أقل ومباني المصانع تكلف ثمن كلفتها في الولايات المتحدة، بل أقل من أجزاء كلفتها في أوروبا الغربية واليابان. أما ميزانية ترفيه الزبائن ومسؤولي الحكومة فإنها تذهب أبعد من ذلك. وإن كل آلة صناعية تُصنع في الصين تقريباً، إن كانت مكافئة، تستطيع أن تقطع مصروفات رأس المال إلى أجزاء صغيرة من مصروفات مثيلاتها العالمية. وتبين أرقام جمعيتها مجموعة بوسطن كंसولتج جروب Boston Consulting Group أن آلات القَوْلْبَة بالحَقْن molding-injection الصينية التي تستعمل في صناعة البلاستيك تبلغ ثلث قيمتها في الولايات المتحدة؛ وأن المكابس وآلات السبك بالضغط تبلغ جزءاً من عشرين جزءاً من قيمتها الأمريكية. وتنتزع الصين بذلك مزيداً من مدخرات كلفة التصنيع، وتجد شركات العالم نفسها مجبرة على شرائها من الصين.

ويقول أُوْدِ شِنْكَرُ Oded Schenkar، وهو أستاذ في كلية فِشِر للأعمال في جامعة أهايو Fisher College of Business at Ohio State University «كان في البداية سعر الجملة، ثم تلاه سعر التجزئة، وجاء الآن السعر الصيني، وهو حقيقي جداً». ويقول شِنْكَرُ، يأتي كبارُ المُصنِّعين إلى مُزوِّديهم الأمريكيين ملوحيين بالسعر الصيني في أيديهم ويعطونهم مهلة أخيرة بالسعر المطلوب، بما يخفي تهديداً بتحقيق السعر المطلوب.

وليس ثمة تنافس بين شركة ملووكي فالث سجنكاست على الزبائن ذاتهم، وإنما تعاملان في بيئة صناعية واحدة. فشركة ملووكي فالث التي تصنع الصمامات في ووكسي تضمن السعر الصيني. وليس لشركة سجنكاست ما تضمنه سوى منافسته.

أعد اللعبة، بليون مرة

إن من الأسباب التي تجعل كسر السعر الصيني عسيراً على مصنعين آخرين في العالم هو أن السعر قد أُنتج في القدر الفريد لثقافة تجارة الصين الناشئة. وإن منافسة مُصنِّعين من معظم بقاع الأرض الأخرى تتطلّب فهماً لديناميكية الخاصة للثقافة وللبيئة السياسية التي نشأت المنافسة عنها. وعلى الرغم من ذلك، فإن بنية الشركات في معظم أرجاء العالم مألوفة، وإن حقائب الخداع التي تستطيع الحكومات أن تُخرِجَ منها ما يدعم صناعاتها الوطنية مملوءة باقتطاعات ضريبية معهودة وتطوير محلي، غير أن ذلك لا يقدم مفاجآت كثيرة.

فاللعبة في الصين أعقد من ذلك. إذ تحكّم البلاد، أولاً وقبل كل شيء، كثافة سكان شديدة تُغيّرُ فيها قواعد أساسية، فتُجبرُ الشركات على أن تعمل على هامش من الربح دقيق جداً، يبدو كأنه نجاحٌ عظيم.

وتظهر مقدرة الصين، التي لا تضاهى، على تخفيض الأسعار في إحدى الأجهزة المُفضَّلة في العالم كُلِّه، إنه جهاز دي في دي DVD المتواضع، الذي

انتشر انتشاراً يوحى وكأنه مُعدُّ لاستعمال واحد ثم تَرَمِيهِ في القمامة. إذ تباع اليوم أجهزة دي في دي المصنوعة في الصين بثلاثين دولاراً في دكاكين بيع الأجهزة الإلكترونية التي كانت تباع تلك الأجهزة من قَبْلُ بثلاثين ضعف هذا الثمن. وهي سلعة مطلوبة في المحلات التي تباع بأسعار مُخَفَّضَة. وأدى تخفيض ثمن هذه الأجهزة الشديد في عيد ميلاد سنة 2003م إلى تدافع مجنون بعد عيد الشكر، حتى تَصَدَّرَتِ أنباءُ ذلك التدافع الأهوج في محلات البيع الأخبارَ المحليَّة. فتراكمت شحنات هائلة من أجهزة دي في دي لا تحمل علامة تجارية، وإنما تَفِي بالفرض، في محلات بيع غير متوقعة، كالبقالات، والصيدليات، ومحلات بيع قطع غيار السيارات. فكانت الأجهزة تُعْرَضُ أمام صناديق الحساب عند مخارج هذه المحلات حيث يتوقع أن يُغري شراؤها الناسَ دون أن يفكروا في الأمر كثيراً، مثلما يتناولون الحلوى والصحف الصغيرة tabloids. ولو أننا افترضنا انخفاضاً قد يقع على قِيمِ السيارات بنسبة انخفاض قِيمِ أجهزة دي في دي، لَانْخَفَضَ ثمن سيارة بورشه Porsche 911 إلى 1.500 دولار. وقد هَوَّت قِيمُ أجهزة الكومبيوتر أيضاً. وإن انخفاضاً في ثمن أفضل أجهزة الكومبيوتر الشخصية مِقْدَارُهُ 97 بالمئة يجعل قيمة الجهاز 75 دولاراً تقريباً. وتصنع الصين اليوم 60 بالمئة من أجهزة دي في دي المعروضة في أسواق العالم.

وعندما عُرِضَ الجهازُ أوَّلَ مَرَّةٍ في الولايات المتحدة سنة 1997م، كان ثمنه 1000 دولار، وكان تصميمه وَقَوْرًا مثل سيارة لموزين سوداء، طويلة وقوية بما يكفي لحمل وزن جهاز تلفزيون ثقيل. كانت الأجهزة تُصَنَعُ في أوروبا واليابان وتباع تحت اسم أرقى العلامات التجارية في العالم. إنها عشر شركات، أَهْمُهَا فلبس Philips، وسوني Sony، وتوشيبا Toshiba، سيطرت على التكنولوجيا عن طريق مجموعة دي في دي DVD Consortium. ودفع المنضمون الجدد إلى سوق هذه الصناعة رسماً للترخيص لهم قَدَّمُوهُ إلى المجموعة.

وقد سُجِّلَ المنصَّمون الجُدُد. فصارت أجهزة دي في دي أسرع جهاز إلكتروني استهلاكي انتشاراً وقبولاً في جميع الأزمنة، وصارت أجهزة دي في دي الخيار الأول في العالم لأجهزة الفيديو. وبدا النجاح في أوَّل وهَلَّة طَلقةً بعيدةً. وبدا الأمرُ للمتحمسين للسينما المنزلية تطوُّراً، وطريقةً لمشاهدة أوضح للأفلام السينمائية في المنزل وأسهل من متابعة شريط الفيديو. ولم يبدُ التطوير أولاً، في سنتي 1998 و1999، ضرورةً تشدُّ المستهلك، فقد كان قبُولُه لها بطيئاً حتى قالت صحافة تجارة الأجهزة الإلكترونية: إن صانعي دي في دي في أزمة.

لقد كانت الأجهزة ثورية، على نحوٍ خفيٍّ عن معظم المستهلكين. فمثلاً كان أمر أجهزة سي دي CD من قبَل، نقلت أجهزة دي في دي DVD فَحَوَى الترفيه من البث التلفزيوني، والأفلام السينمائية، وأشرطة الفيديو، إلى صيغة رقمية digital. وصار ممكناً لأول مرة، نسخ الأفلام نسخاً جيداً يستطيعه كل من يملك معدات رقمية يستعملها تجارياً. لقد حَقَّقَ التحوُّلُ إلى الصيغ الرقمية والسهولة النسبية التي وفَّرتها أجهزة دي في دي DVD لنسخ المضمون، نجاحاً عظيماً للصينيين. فكانت شركات الصين هي التي دَفَعَت أجهزة دي في دي DVD إلى مُقدمة الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية في العالم كله.

وثمة زاوية أخرى عن قصة أجهزة دي في دي DVD يمكن أن نراها بعيدين عن المختبرات وغرف الإدارة العليا، اليابانية والهولندية، حيث وُلِدَت هذه التكنولوجيا وأُطلِقَت. ويقول الاقتصاديان الصينيان، لو فِنج Lu Feng ومو لِنج Mu Ling اللذان يؤرخان تاريخ صناعات الـ دي سي دي VCD والـ دي في دي DVD الصينية، إن سيطرة الصينيين المباشرة على الـ دي في دي DVD ترجع إلى أوائل تسعينيات القرن العشرين. إذ صارت الأفلام المسجلة مسبقاً متوفِّراً مُعظَّمها يومئذ على أشرطة فيديو من طراز VHS. غير أن الصينيين كانوا يبحثون عن طريقة تمكنهم من مشاهدة الأفلام في بيوتهم لا تعتمد على أشرطة الفيديو أو أجهزة الفيديو التي تعرضها. كان معدَّل دَخَل الفرد الصيني سنة

1992م قريبا من 400 دولار، وكانت البنية الميكانيكية لأجهزة الفيديو VCR وتعويضات رسوم الملكية للترخيص التي يتقاضاها المالكون الأجانب أصحاب براءة الاختراع تتأى بتلك الأجهزة عن استطاعة أبناء البلد الفقراء، حتى أبناء أسر الطبقة الوسطى.

وبدأت تظهر يومئذ تكنولوجيا بديلة في مختبرات عمالقة الإلكترونيات في العالم؛ وكانت تلك تكنولوجيا فيديو في سي دي VCD. فَبِنِي التَّصْمِيمِ على أحد مقاييس سوق الجملة وهو الفيديو الرقمي، MPEG 1، الذي سبق تصميم MPEG 2 الأوضح، الذي كان أساس تكنولوجيا الـ دي في دي. لم يحقق تصميم MPEG 1 نجاحاً يذكر في الولايات المتحدة أو في أسواق رُوَّادِهِ فلبس، وسوني، ومَتَّسِّشِتا Matsushita وجابان فتر Japan Victor.

وبينما كان باحث صيني ومنظم أعمال اسمه جينج ونمنج Jiang Wanmeng يَحْضُرُ مُؤْتَمِراً عن البث الإذاعي في لاس فيجس لَمَعَتْ فِي ذَهْنِهِ عَصْفَةُ أَفْكَارٍ. فقد رأى جينج عرضاً لتكنولوجية استهلاكية مُبكرة تُحوِّلُ الأفلام إلى تكنولوجيا رقمية digital وتعرضها على كومبيوتر. فالأجهزة الرقمية متوفرة للبث المحترف، غير أنها أجهزة تحرير تبلغ قيمتها مئات ألوف الدولارات. رأى جينج سبيلاً إلى استعمال رقاقة chip جديدة، عَرَضَتْهَا شركة سي كيوب الأمريكية C-Cube، تُقدِّمُ إلى سوق الصين التي لم تتشكَّلْ بَعْدُ جِهَازَ عَرَضِ أفلام زَهِيدِ القِيَمَةِ.

كانت التكنولوجيا التي رآها جينج تستطيع، إضافة إلى تحويل الأفلام السينمائية إلى النظام الرقمي، أن تضغط ملفات الفيديو الناتجة ضَغْطاً يَضَعُهَا على قِرْصٍ مِثْلَمَا تُنْقَلُ الأغانِي من أشرطة التسجيل الصوتي audio إلى سي دي. أسَّسَ جينج شركةً تَدْعَمُ تَطْوِيرَ الرقاقة الجديدة وتُفِيقُ فِي ذَلِكَ مِلايين الدولارات، قَدِّمَتْ بَعْضَهَا حُكُومَةً مُقَاتِطَةً، لِإِنجَازِ العَمَلِ. وأعدَّ جينج جهاز عرض يعتمد على قرص يُمكنُ وَصْلُهُ بجهاز تلفزيون، واستعمل لذلك رقاقة

كومبيوتر من إنتاج موتورولا Motorola ذاتها التي اسْتَعْمَلَتْ مِنْ قَبْلُ فِي تَشْغِيلِ كومبيوتر آبل ليزا Apple Lisa computer، ويُقَدِّدُ جَمِيعَ أَعْمَالِ جِهَازِ VCR. لم تكن أجهزة VCD تستطيع التسجيل، وكانت تعتمد على أقراص لا تستوعب فيلماً سينمائياً كاملاً. فكان كل من يقتني معدات صحيحة يستطيع أن يَنْسَخَ نسخاً رَقْمِيَّةً جَيِّدَةً غَيْرَ مُكَلِّفَةٍ مِنَ الْأَفْلَامِ عَلَى أَقْرَاصِ سِي دي CD. وسرعان ما أَعَدَّ جِينْجُ وَالشَّرْكَةُ عَمَلَ ذَلِكَ بَعِيْنَهُ.

وَحَصَلَتْ الصِّينُ فَجَاءَةً عَلَى الْأَجْهَازَةِ Hardware والبرامج Software التي تحتاج إليها لصناعة جديدة. وسارعت الحكومة الصينية إلى دَعْمِ الْمُنْتَجِ. إذ رأت في صناعة VCD فرصة وطنية للقفز بالفيديو المنزلي الرقمي فوق بقية العالم، الذي لم يزل متعلقاً بأشرطة الفيديو.

وُلِدَ جِهَازُ VCD فِي مَحَاوِلَةٍ لِلتَّهَرُّبِ مِنْ رَسُومِ التَّرْخِيصِ الضَّرُورِيَّةِ لِلْحَصُولِ عَلَى تِكْنُولُوجِيَةِ VCR، وَلَمْ يَتَوَقَّفْ عِنْدَ إِنتَاجِ أَقْرَاصِ VCD سَهْلَةِ النِّسْخِ. كَانَتْ الْأَفْلَامُ الْمُمْتَازَةُ الْمَخْتَارَةُ مِنْ جَمِيعِ أَرْجَاءِ الْعَالَمِ مَتَوَفَّرَةٌ فِي الدِّكَائِينِ وَفِي الشُّوَارِعِ بِأَقْلٍ مِنْ دُولَارٍ وَاحِدٍ لِلْفِلمِ، وَسُرْعَانِ مَا أُغْرِقَتْ السُّوقُ بِالْأَفْلَامِ. وَمَعَ نُمُوِّ السُّوقِ، بَرَزَتْ شَرِكَاتٌ جَدِيدَةٌ تَصْنَعُ مَزِيداً مِنَ الْأَجْهَازَةِ. فَقَدْ طَوَّرَتِ الشَّرْكَةُ الْأَمْرِيكِيَّةُ سِي-كيوب C-Cube، التي طورت الرقاقة لجينج، رقاقات أفضل سَهَلَتْ صُنْعَ الْأَجْهَازَةِ تَسْهِيلاً عَظِيْماً. 21 فَكَانَ فِي الصِّينِ، خِلَالَ ثَلَاثِ سِنَوَاتٍ فَقَطْ، أَكْثَرَ مِنْ ثَلَاثِمِئَةِ شَرِكَةٍ تَصْنَعُ أَجْهَازَةَ VCD. وَسُرْعَانِ مَا أَدْرَكَ صَانِعُو الْإِلِكْتُرُونِيَّاتِ الْقَلَّةَ الْكِبَارَ خَارِجَ الصِّينِ، الَّذِينَ سَيَطُرُوا عَلَى السُّوقِ مَدَّةً قَصِيْرَةً، أَنَّهُمْ لَمْ يَعُودُوا قَادِرِينَ عَلَى الْمُنَافَسَةِ، وَأَنَّهُمْ قَدْ خَرَجُوا مِنَ صِنَاعَةِ أَجْهَازَةِ VCD. وَفَشَلَتْ كَذَلِكَ مِائَاتُ الشَّرِكَاتِ الصِّينِيَّةِ، وَمَعَ هَذَا الْعَدَدِ الْكَبِيرِ مِنْهُمْ الَّذِي يَتَنَافَسُ عَلَى السُّوقِ، أَصْبَحَ كَسْرُ الْأَسْعَارِ اللَّئِيمِ هُوَ دَيْدَنُهُمُ السَّائِدُ. وَانْخَفَضَ ثَمَنُ الْأَجْهَازَةِ مَعَ حُلُولِ سَنَةِ 1998م، بَعْدَ سِنَتَيْنِ مِنْ بَدَأِ تَصْنِيعِهَا، فَانْخَفَضَتْ قِيَمَةُ أَجْهَازَةِ VCD مِنْ 400 دُولَارٍ إِلَى 110، حَسَبَ مَا قَالَهُ لُوْفَنْجُ Lu Feng ومولنج Mu Ling، وشهدت المبيعات السنوية ارتفاعاً كبيراً اقْتَرَبَ مِنْ 19 مِلْيُونِ جِهَازٍ.

ويشير وُلّف كورّجان Wilf Corrigan، وهو رائدٌ في الوسائل الرقمية، ويرأس الآن LSI Logic، وهي الشركة التي اشترت C-Cube أخيراً، إلى أن مبيعات الأجهزة حَلَّت بسهولة عندما انخفضت الأسعار إلى 200 دولار، بالرغم من أن هذا مبلغ كبير جداً في بلد لا يكسب فيه مئات ملايين الناس ذلك القدر من المال في سنة. غير أن كثيراً ما كانت جماعات تَسْتَعْمِلُ الأجهزة، فتقدم للقريبة مَخْرَجاً وحيداً من ساعات من برامج سيئة مُخَدَّرَةٌ للعقول تَبُثُّها محطات تلفزيون حكومية. وقد بيع 29 مليون جهاز من هذه الأجهزة سنة 2001م. ونهضت الصين في ثلاث سنوات مُتَسَارِعَةً بِجُنُونٍ، من بلد ليس فيه صناعة أفلام مُسَجَّلَةٍ مَحَلِّيَّةٍ إلى أكبر سوق في العالم للأجهزة، وللمضمون.

ويقول لو Lu ومو Mu إن الفارق الرئيس في سوق الصين الذي فشل في أجهزة VHS ونجاح سوق أجهزة DVD كان أن صَمَّمَتِ الشركات الصينية الأَجْهَزةَ المَحَلِّيَّةَ لتستخدم اليد العاملة الصينية الرخيصة والوفيرة. فذلك أسعارُ الأجهزة والأقراص إلى الانخفاض. ويقول الاقتصاديون: إن مزيج التكنولوجيا الصينية ويدها العاملة كان حالة نموذجية للخراب الإبداعي، جَعَلَتِ مُنتَجاً ممتازاً أَحْسَنَ إعداده للسوق المَحَلِّيَّةِ يطرد مُنَافِسِينَ أَقْلَ بَرَاةٍ. وتملك الصينُ وجنوبُ شرق آسيا اليوم، حيث تروج أجهزة DVD، قاعدة مُحَكَّمة قوامها ربع بليون جهاز.

أُتِاحَ سوق VCD للصين تَفُوقاً في تكنولوجيا أجهزة DVD، الذي كان رد الماركات الأجنبية الكبيرة على VCD. فسارع مصنعو الصين إلى أجهزة DVD باندفاع فاق اندفاعهم إلى VCD، وِبِرْغَمِ ضَعْفِ بدايتهم في سوق أجهزة الـ DVD، غير أنهم نالوا في النهاية حِصَّةَ الأَسَدِ في التصميم الجديد أيضاً. وتجدر الإشارة إلى أن أجهزة DVD التي تَفُوقَتِ على أجهزة VCD تَفُوقاً كاملاً، هي أَقْلُ النُّوعَيْنِ ثَمناً الآن.

وما كان لأي من الجهازين أن يُحرزَ النجاح ذاته لولم يُزود السوق الصيني بإمداد ثابت من أقراص الأفلام المُقرّصنة [المسروقة] بثمنٍ بخس. فيمكّنك أن تشتري، في كل مكان في الصين، إصدارات الأفلام الجديدة بخمس وتسعين سنتاً تقريباً. ويلقى المُستهلك الصيني المساعدة لأن بعضاً من مئات صانعي أجهزة DVD في الصين يدفعون حقوق ترخيص اختراع التكنولوجيا لأصحابها الأجانب، وهي التكنولوجيا التي يُدخلونها في تصميم أجهزةهم. وعلى الرغم من ذلك، فقد كانت الأساليب المارقة التي أغرق بها صانعو الأقراص والأجهزة أسواقهم الخاصة وخفضوا ثمنها، في انعطافة غريبة، قوى مؤثرة قوية وراء انتشار أجهزة DVD في جميع أرجاء العالم. وربما يُقال إن أجهزة DVD تدين بنجاحها إلى الثمن الصيني.

ويشيرُ ازدهار أجهزة VCD و DVD إلى قوة تنافسٍ أُخرى لعدد سكان الصين الهائل الذي يفوق قدرتها على إرسال جحافل من العمّال ذوي الأجر المنخفض إلى مصانع جديدة. ويتيح سوق الصين الكبير للصناعيين الاستعداد لبيع سريع لكميات هائلة من البضائع ويأتي ربحهم من حجم السوق وإن كان هامش الربح ضيقاً. فالأسعار المنخفضة وحدها تجعل استراتيجيات الحجم الكبير مجزية. وبوجود وفرة كبيرة من السلع، مثل الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية، فإن ارتفاع ثمن الأجهزة في العالم يزيد كثيراً عن إمكانية جمهرة المستهلكين في الصين، وهكذا نجد الشركات الصينية تحققُ سبلها للبيع بثمنٍ بخس.

ولا يستطيع الصمود في بيئة تنافسٍ شرسٍ كهذه البيئة إلا من هو أقوى وأذكى. وقد اختفى أكثر الشركات الثلاثمئة التي تصنع أجهزة VCD، وأغلقت مئات الشركات الصانعة لأجهزة DVD. وأجهز صناعو الصين، في حمأة هذه العاصفة، على أكثر الاتجاهات توقعاً في صناعة إلكترونيات المُستهلك. ويقول ولف كورجان رئيس LSI Logic: لقد صدرت التكنولوجيا من اليابان بأسعار مُرتفعة في معظم السنين العشرين الأخيرة. ويقول: «قد تطلق سلعة تكنولوجية

جديدة ثمنها ألف دولار في اليابان، وقد تَسْتَعْرِق سنتين حتى ينخفض ثمنها دون ألف دولار وتشق طريقها إلى الولايات المتحدة وأوروبا، وقد تستغرق خمس سنين أو سبع حتى تُباع كميات كبيرة منها». كان يَصْنَع السلع الإلكترونية في الماضي شركاتٌ متكاملة عمودياً تسيطر على معظم أعمال التصنيع اللازمة لصناعة أجهزتهم. ويعني هذا أنهم كانوا يستطيعون تحديد جدول زمني للفترة التي يستغرقها بلوغ منتجاتهم بيع كميات ضخمة منها في الأسواق الكبيرة.

إن الذي عَلَّمَتْهُ أسواقُ VCD و DVD الصينيين أنهم يستطيعون تجميعَ أَجْهَزَةٍ من مُكوِّنات تُورَدُها شركات خارجية، معظمها أمريكية أو أوروبية. وتستطيع شركة مثل LSI أن تُزَوِّد مجموعات رقاقات الكومبيوتر، التي كانت حلاً كاملاً إلى حدِّ كبير، وتُسَمَّى تصميماً مرجعية. فاستطاع صُنَّاعُ الصين، بحصولهم على مجموعات الرقاقات، التركيز على ما يُتَّقِنونه، بأن تُجمَع الآلات جحافل عمالهم ذوي الأجور البسيطة، وأن يدرسوا السوق المحلية وما يحتاجه المُسْتَهْلِك الصيني. وقد كانت الملامح الجديدة، فيما مضى، تستغرق ثلاث سنين أو أربع كي تأخذ مكانها في الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية، بثمن أعلى، فقد أَجْبَرَ سوقُ الصين المُنافِس الصناعيين على إقحام ملامح أكثر في أجهزتهم سراعاً، وتخفيض أسعارهم في آنٍ معاً. وقد أَدْخَلَت ملامح أَجَدِّ وأفضل في تصميم الأجهزة في موسم واحد بينما كان يتم ذلك خلال سنين عِدَّة.

وتَكْمُنُ المُفَارَقَةُ في أقراص الأفلام المسروقة ذات الثمن البخس، فَحَدَّتْ بِالمُصْنَعِينَ على صنع أجهزة أفضل. ويقول الاقتصاديان لو Lu ومو Mu إن الأقراص المُقَرَّصَةَ لا ينبغي أن يُلتَزَمَ فيها بالجودة العالية، وإن أكثرها لا يَعْمَل جيداً أو لا يَعْمَل أبداً. وعندما انتشرت الأجهزة التي تستطيع تصحيح الأخطاء في الأقراص الأدنى جودة، وَفَّرَ صانعو الرقاقات لمصنعي الأجهزة تكنولوجيةً أفضل لتخفيف العناء الذي تُسبِّبُهُ أَقْرَاصُ رَدِيئَةُ الصُّنْعِ.

لقد حَسَّنت الأجهزة المتطوّرة ذات الكفاءة الأعلى سوق الأقراص. وأتاح ظهورُ أجهزة DVD «ذات إمكانيات تقويم أعلى للأخطاء» لنسخ الأفلام الهالكة التي لم يكن عَرَضُها مُمكناً على أيِّ جهاز من الأجهزة السابقة أن تُعَرَّضَ عَرَضاً واضحاً. ويعدُّ مُحاربو القَرَصِنةِ الأَجْهَزةَ الجَدِيدَةَ شَيْطَانِيَّةً. أَضِفْ إلى ذلك أن الأجهزة الصينية قد مَكَّنَتْهم من قراءة بِنْيَةِ رقمية مُتعدِّدة. ولا يَقتَصِرُ ذلك على VCD و DVD، بل تعدَّاهُما إلى مَلفَّاتِ الصور الفوتوجرافية الرَقْمِيَّةِ، وملفات MP3 الموسيقية، وأقراص karaoke «كَرُوكِي» فصارت الأجهزة الصينية وَفِيْرَةَ المَزايا حتى تَعَدَّرَتْ مُضاهاتها على الأجهزة اليابانية والأوروبية التي يزيد ثمنها أضعافاً مضاعفةً.

كيف وصلت أجهزة DVD الصينية التي لا تحمل اسماً إلى أمريكا؟ بدأ تَكْدِيسُ أَكْوامٍ من هذه الأجهزة منذ سَنَةِ على أرض الصيدليات الأمريكية drugstores، فقد تَشَكَّلَتْ سوقٌ في قَنَوَاتٍ خَلْفِيَّةٍ من الموزعين في ناحية من تلك المخازن. فكانت أسماءُ مُنتجاتٍ مثل سامبو Sampo ومالاتا Malata وكونيا Conial و آر جي تِك RJ Tech، التي لا تُعَرَّفُ في أمريكا الشمالية وأوروبا، تعلن للمُسْتَهلِكِ الرَّاغِبِ في شراء أجهزة ثمنها بَخَسٌ، وفيها إمكانيات متميِّزة، ورُبَّما يكون الأهمُّ أنها تستطيع أن تُعَرَّضَ أقراصاً من كُلِّ أَصْقاَعِ العالم. وكانت مَقْدِرَةَ الصينِ الفائقة في صناعة أجهزة DVD تُعَرَّضُ في دكاكين المتفرقات في المناطق الأمريكية الصينية، وجنوب شرق آسيوية، وهندية مُجاورة تُقَدِّمُ خدماتها للسكان المحليين العرقيين جميعهم الذين يرغبون في مشاهدة أفلام أجنبية وآخرين يرغبون في نسخ أقراص DVD على أشرطة فيديو.

ثم فتحت أبواب طوفان داهم المخازن الأمريكية. فأَحْبَطُ مُشْرَعُونَ أوروبيون من امتناع كثير من صانعي أجهزة DVD في الصين عن دفع بدل حقوق الترخيص لاتحاد دي في دي DVD Consortium، ومنعوا بيع أجهزة DVD الصينية في القارة. فَشَحَنَ المُصَنِّعُونَ الصينيون فيضاً من أجهزتهم، ووضعوها بين أيدي

المستهلكين الأمريكيين. فقيمة الجهاز الذي اقتحم المخازن الأمريكية كانت 30 دولاراً، قد غادر الصين وقيمه 20 دولاراً. ولما كانت كلفة مجموعة الرقاقات تتراوح بين 7 دولارات و 10 دولارات، وكان بدل حقوق الترخيص، إن سُدد، يَبْلُغ المبلغ ذاته تقريباً، فإن هامش الربح سَيَضِيق ولا يَبْقَى منه إلا القليل. فما مَبْلَغ ما بَلَغَتْه شَرَاة الصين في كَسْرِ الأسعار؟ كان الربح الذي يُحَقِّقُه جهاز DVD المصدر من جُونْجْدُنْج Guangdong، حيث يُصَنَع سبعة عشر جهازاً من كل عشرين جهاز صيني، قد انخفض إلى دولار واحد.

وتمَّ الإنقاذُ سِراعاً. فقد أعلنت حكومة الصين، في كانون الأول/ ديسمبر 2003، أنها ستدعم مقاييس جديدة للأفلام الرقمية يمكنها أن تَتَحَسَّن على أجهزة DVD، سُمِّيَتْ EVD، أي enhanced versatile disk (قرصٌ مُعَزَّزٌ مُتَعَدِّدُ الاسْتِعْمَالِ)، وقد طُوِّرَ هذه التكنولوجيا اتحاد جديد من شركات، و أكاديميين، وجماعات حكومية صينية. ويُعْطَى جهاز EVD تركيزاً -resolution يزيد ستة أضعاف على تركيز DVD، ولا يقل ثورية عن تطور VCD إلى DVD. اسْتَهَلَّ EVD سَنَتَهُ الأُولَى هبوطاً مُفاجئاً. كان ثمن الجهاز باهظاً جداً لسوق الصين. وَيَتَطَلَّبُ أجهزة عرض (تلفزيون) شديدة الوضوح.

وهكذا بَلَغَتْ سوق الإلكترونيات الاستهلاكية مُنْعَطَفاً كبيراً؛ فإذا دَعَم صناعو الصين هذا المستوى الجديد وبدؤوا ينتجون كميات كبيرة من أجهزة EVD، فإن الصين - وليس سوني، ولا فيليبس ولا مايكروسوفت - سَتُحَدِّدُ المعايير للقادم الكبير التالي في جهاز الفيديو المنزلي. وَيَقِفُ وراء نجاح EVD غير المضمون إغراء عدد هائل من طبقة مستهلكين مقتصدة غير أنها نَهْمَةٌ، تَكْفِي قُرُوشُهَا القليلة لدفع صناعيي الصين نحو سعر صيني لا يُقْهَر. واجهت أجهزة EVD، بعد سنتها الأولى، مستقبلاً أكثر غموضاً من السنة الأولى لظهور أجهزة DVD. ولا بُدَّ لِمَنْ دَعَمَ تصميم أجهزة EVD من خَوْضِ غمار معركة لقتال المعايير المنافسة على شِدَّة الوضوح على قرص طَوَّرَهُ من هم مَطْنَةٌ ذلك في

اليابان وهولندا، ولاعب جديد هو العملاق الأمريكي مايكروسوفت. وبرغم دعم حكومة الصين، فقد لا يُتاح لمجموعة EVD قُوَّة تسويقية كافية لِضَرْب مُنافسيها الذين هم أكثر نُضْجاً. أما إذا أَصْرَّت مايكروسوفت، وسوني وأضرابُهما على الأسعار الأعلى لتكنولوجيتهم، فقد تجد EVD عدداً من المستهلكين في الصين بثمن أقل، ثم تغزو المال في جُيُوب العالم وعُيونِه.

ومهما يكن أمرُ أجهزة EVD، فإن الصينيين هنا ليقفوا في عالم صناعة الإلكترونيات الاستهلاكية. وقد حُصِّص جناح كامل في معرض الإلكترونيات الاستهلاكية سنة 2004م لعشرات المصنعين الصينيين، كبارهم وصغارهم على حد سواء. واستغلَّت الشركات الصينية أكشاكاً، في أدوار العرض الرئيسة في مركز المؤتمرات في لاس فيجاس، إلى جانب عمالقة يابانيين وكوريين، مثل باناسونك Panasonic، وتوشيبا Toshiba، وبايونير Pioneer، وسامسونج Samsung. وكانت آر سي إي تومسن RCA Thomson تستضيف وجبة الغداء الصحفية اليومية، وهي شركة فرنسية كبيرة تصنع إلكترونيات المُستهلك، باعت سنة 2003م قريباَ من 70 بالمئة من سوقها التلفزيوني لأحد كبار صانعي أجهزة التلفزيون في الصين هو، تي سي إل TCL. كانت أجهزة VCD البسيطة وأجهزة DVD نادرة في معرض 2004م، إذ جعلتها أسعارها الرخيصة سلعاَ لا تجلبُ اهتماماً. أما أجهزة DVD وأجهزة التلفزيون ذات الشاشة المُسطَّحة، فقد كانت منتشرة في كل مكان، تعرَّضُها شركاتٌ كثيرة لها شهرة واسعة، وشركاتٌ جديدةٌ في السوق غير معروفة. سيُسلَّمُ معظُمُها إلى المستهلك من مصانع صينية. لم يكن للصين، قبل ثلاث سنوات، حضورٌ يُذكر في معرض الإلكترونيات. وقد جاء الآن دور بقية العالم ليناضل من أجل الاستمرار.

