

## الفصل الثامن

### كيف يكون السباق إلى القاع سباقاً إلى القمة؟

تمتلئ شوارع الصين وطرقاتها الرئيسية بمتاحف مُتَقَلِّة لِكُلِّ ما سَبَقَ أن جَرى على عَجَلات. ولو أَنَّكَ ذهبت مسافةً تَسْتَعْرِقُ أَرْبَعَ سَاعَاتٍ إلى شمال شنغهاي في حافلة تأخُذُكَ إلى رودنج Rudong حيث تجد طريقاً من أحدث طُرُقَاتِ الصين، التي يَنْبَغِي أن يَدْفَع سَالِكُهَا مبلغاً من المال أجراً حتى يدخل فيها، وما زالت حركة المرور عليها خفيفة، وتقود إلى أرض ما زالت خارج شبكة الطرقات الرئيسية. وينتهي بك المطاف إلى طرقات رئيسة وَعِرَّة ذات مَسَارِينَ كانت تتقاطع منذ القدم متشابكة في الصين، تمرُّ أمام دكاكين خاصة صغيرة، لكل دكان منضدة منها واحدة، ظهرَ ملايينٌ مِنْهَا بَعْدَ التَحَرُّرِ الاقتصادي. وَيَبِيعُ مُعْظَمُهَا طعاماً ساخناً، ومياهاً غازيةً، وَيَبِيعُ كَثِيرٌ مِنْهَا أكياس إسمنت، ومواسير خَزَفِيَّةٍ لأعمال السِّبَاكَةِ، وغيرها من مواد ثقيلة لأوسع حركة بناء ازدهاراً في العالم. وتُنْقَلُ المواد من هذه الدكاكين وإليها، وتَرى على طول الطرقات شاحنات عسكرية قديمة كبيرة وشاحنات أخرى ليست قديمة جداً وإنما تُنْتِجُهَا مصانع مازالت تَصْنَعُ شاحنات وفقاً للتصميم السوفيتي. وتجدُ صناديقها المُسَطَّحَةَ مَمْلُوءَةً بِمَوَادٍ تُكَدِّسُ عاليةً حتى تبدو للناظر إليها جبلاً مُتَحَرِّكَةً. وتراها تَتَحَرَّكُ مُتَنَاقِلَةً على الطرقات مُتَجَنِّبَةً المطبات بِحَذَرٍ. بينما ترى شاحنات جديدة، أشبه بالنماذج الأوروبية الحديثة التي تُنْتِجُهَا مَرْسِيدِس Mercedes أو فولفو Volvo تتجاوزُ الأولى بسرعتها. وتحتل الشاحنات الصغيرة معظم الطريق، وتكون غالباً شاحنات جُهِّزَت بِخَزَانَاتِ نَفْطٍ، أو أقفاص دجاج، أو نضد لمحاسبة الزبائن. وهناك حافلات مختلفة في أحجامها؛ من حافلات بدورين يعلوها مِئْرَاسٌ كبير من قماش للأمتعة، وحافلات صغيرة للنزهات القريبة. ودراجات نارية تحمل

جميعها أسماءً صينية، وقد نُقِلت عن دراجات يابانية قديمة، تحمل شحنات طائشة، وضعت فوق مقاعدها الخلفية التي صنعت من «فينيل» أكوام من عصي، وورق، وسلال، يتساعد منها بخار الطعام، وعليها أمهات يحملن أطفالهن وصرراً حول معاصمهن. وإذا ولجت السوق تجد الدراجات التي جهزت بمحركات، وعلى أكثرها غطاء من بلاستيك يحيط بالمقاعد لحمايتها من عوامل الطقس. وتجد على المسارات الأبطأ دراجات جنركشة jinriksha [عربة ذات عجلتين يقودها شخص واحد أو اثنان] وشاحنات صغيرة ذات مقدمة تبرز كأنف آكل النمل على عجلات، وقد تربعت مُحركاتها الصغيرة، بصريها، فوق العجلات الأمامية، مُطلقة حرارة مُرتفعة ودخاناً وضجيجاً، وتبعد حجرة السائق عدة أقدام إلى الوراء. إن الصين في عجلة من أمرها في هذه الأيام، وإن هذه العجلات اليدوية التي هجنت لتصبح عربات صغيرة تُجر باليد تعيق الحركة على الطرقات وتثير غضب السائقين الذين يقودون مركبات تجري بسرعة تزيد عن ستة عشر كيلو متراً في الساعة.

أما السيارات، ففي الصين أكثر من 120 شركة تصنع سيارات ركاب. إنه رقم يزيد عن شركات صنع السيارات في أي بلد آخر، ويدل على صناعة ناشئة في الصين وتاريخ طويل لدولة سباكين tinkers يصنعون المركبات. وقبل حلول الإنتاج الضخم الحقيقي مع نهاية القرن المنصرم، كان عدد صانعي السيارات في الولايات المتحدة يقارب عدد صانعي السيارات في الصين اليوم. وكانت شركة كسل Kissel في هارتفورد، في ولاية وسكنسن Wisconsin، Hartford واحدة من تلك الشركات. وإن عشرات من هؤلاء المصنعين الصينيين ليسوا إلا شركات صغيرة تجمع السيارات على غير نهج كما يتاح لها. فيصنع بعضهم نماذج تعتمد على سيارات سوفيتية قديمة، وسيارات أوروبية صغيرة تعود إلى أجيال سلفت. وآخرون يلقون سيارات من أجزاء وتصميمات وضعها مصنعو سيارات مُختلفين حسب القطع التي يتيسر لهم الحصول عليها في السوق على غير هدى.

ويقول مايكل جي. دن Michael J. Dunne، الذي تساعد شركته القائمة في بانجوك، وهي أوتوموتيف رِسُورْسِزِ آسية Automotive Resources Asia، شركات السيارات الغربية في ترويج تجارتهم في الصين: «إن كثيراً من المستهلكين الصينيين في نَهَم كبير للسيارات حتى تجدهم لا يهتمون بشكلها إن كان ثمنها مناسباً. وثمة طلب كبير الآن للجانب الأدنى من السوق، فالشركات الصينية المبتدئة تبني السيارات على عَجَلَةٍ من أمرها دون الإلتقان المطلوب، حتى يستطيع المشترون الذين ينشدون أي وسيلة نقل أن يختاروها».

وثمة شركات صغيرة مزدهرة قليلة بين صانعي السيارات الكثر هؤلاء وهم أكبر حجماً، بدأ معظمهم بموارد ساهمت فيها الحكومات المحلية. وتلعب هذه الشركات المحلية دوراً كاملاً في كلفة السيارة الاقتصادية الصينية وفي شكلها التي تصنع للتصدير.

وإن خير مكان ترى فيه قوى تجميع السيارات في الصين هو مصنع وَفَنج Wanfeng للسيارات. يبدأ العمل صباحاً هناك بِنَسَقٍ منتظم من العاملين الذين يودون ألعاب الجمباز مع الموسيقى العسكرية بنظام بي إي [PA system Public Address] حيث العمال ذُوو اللباس المُوَحَّد الأزرق، ومعظمهم شباب، يتجهون إلى شركة نشيطة طيبة السمعة. لقد أدخل اليابانيون التمارين الرياضية في ساحات المصانع وأغاني الشركة إلى العالم في سبعينيات القرن العشرين، يوم كان الاعتقاد أن تلك الأمة تتمتع بأفضل إنتاج صناعي في العالم. أما اليوم، فإن اليابان تتعثر إحياطاً، وإن العدد المتناقص من عمالها الشباب تقصمهم اليوم دوافع الانتفاض على العمل. فاليابان التي ازدهرت في ماضي الأيام كانت خير مثال لمن سيقودون العالم في قابل الأيام، كما تعرف إدارة وانفنج جيداً، وهكذا يبرز الصناعي الصيني الآخرين. إذ ترفع الروح المعنوية لموظفيها باستمرار منتظم في معسكرات الشركة التي يديرها مدربو جيش التحرير الشعبي الأشداء، الذين يُرْسَخون فضيلتين: الوطنية والعمل الدؤوب.

وتأتي النتائج مُعْجَبَةً. فقد بدأت وَفَنج قبل تسع سِنين بِصُنع عجلات الدراجات الآلية يدوياً بالمطَّرقة في مرآب صيني؛ وَبَلَّغَتْ بعد بضع سِنين الصدارة في بيع إطارات عجلات الدراجات الآلية المصنوعة من خليطة الألومنيوم في الصين أولاً ثم في العالم. وما برحت الشركة أن صارت رأس بائعي إطارات عجلات السيارات من خليطة الألومنيوم في الوطن وفي العالم.

وربما حصلت وَفَنج على بعض مساعدة في فترة صعودها: فشريط الفيديو الذي يوضح صعود الشركة السريع لا يتطَّرق إلى عقود الأعمال الأولى التي وَقَّرت لها هذا النمو السريع، ولا يتطرق إلى صِلات وانفِج الداخلية المُحتملة بشركات حكومية تعمل في صناعة الدراجات النارية والسيارات. وليس في النشرات التي تُصدرها وانفِج ما يشير إلى تمويل هذه الشركة الخاصة، على الرغم من أن قوانين المصارف الوطنية تمنع مصارف الدولة - جميعها، عملياً - من منح قروض للقطاع الخاص. وبرغم ذلك، فإننا نجد وَفَنج اليوم مشاكسة، ومُغامرة، وقديرة. فقد أقامت الشركة، في سنتها الثامنة، أعمالها لصناعة السيارات في مصنع جديد كبير في امتداد صناعي خارج شنغهاي؛ يُنتج الآن سنوياً ستين ألف مركبة رائعة في شَكْلِها، تحوي كل أنواع الرفاهية الحديثة، كالمقاعد الجلدية، وأنظمة فيديو دي في دي كاملة صينية الصنع، تهدر عند قيادتها. وإذا غضضت الطرف قليلاً فإنك ستري هذه السيارة الجديدة كسيارة جيب شروكي Jeep Cherokee.

وبينما نجد مصنع وانفِج إنه مجرد عن الجسم الآلي. يُنبئك عن ذلك أنك لا ترى فيه معلماً آلياً قط، وإنما ترى فيه مئات الشبان يعملون فيه بأجور زهيدة، وقد تخرجوا حديثاً من مدارس تكنولوجية مزدهرة، يديرون خطوط التجميع بآلات لا تتجاوز كثيراً الثقابات الكهربائية الكبيرة drills، ومفاتيح الربط wrenches، ومطارق مطاطية rubber mallets. أما المحركات والهيكل التي تُنقل، في المصانع الغربية والكورية واليابانية، من موقع إلى آخر على بساط مُتَحَرِّك، فإنها تُنقل باليد على شاحنة. لهذا يستطيع وَفَنج أن يبيع هذه السيارة

الجيب الفاخرة المصنوعة باليد في الشرق الأوسط بمبلغ يتراوح بين 8.000 و 10.000\$. فالشركة لا تتفق ملايين الدولارات على آلات بناء سيارات، وإنما تستعمل لذلك عمالاً على كفاءة عالية، لا يكلفون أكثر من بضعة مئات الدولارات في الشهر، وهذا يعني أن أجر عمال الصين المُتَمَرِّسين السَّنَوِي أَقَلَّ من أجر العُمَّال الشهري المُبتَدئين في ديترويت.

### عَرُضُ صَفَقَاتِ مُنَافَسَةٍ

إن شركة وَفَنج تنمو سراعاً، غير أن بقاءها ليس مضموناً أبداً، إذ تعد تجارة السيارات في الصين اليوم أكثر الأعمال منافسة في العالم، وتتنفجر مَقْدَرَة الصناعة مع زيادة الطلب. وقد اسْتَمَرَّ صانعو السيارات الصينيون والأجانب حوالي 12 بليون دولار خلال العقد الماضي في بناء مصانع للسيارات، وإن نصف هذا المبلغ قد أنْفَقَ منذ سنة 2002م فقط. ويأتي ثُلُثُ نمو مبيعات السيارات في العالم اليوم من الصين، ربما تكون الصين أكبر صانع للسيارات في خمس عشرة سنة قادمة أو قبلها. وقد اشترت الصين أكثر من مليوني سيارة جديدة سنة 2003م، بينما نجد السوق الأمريكية الناضجة قد استقرت منذ زمن بعيد على 17 مليون سيارة في السنة. وإن نمو الصين في المدى البعيد سيكون هائلاً، برغم ما قد يصيبه من عثرات بين وقت وآخر. فالصينُ ماضيةٌ في تجاوز ألمانيا التي تقع في المرتبة الثالثة في إنتاج السيارات قبل سنة 2010م، وسوف تتجاوز اليابان في سنة 2015م، ثم تصبح مبيعاتها 4 ملايين في السنة بعيداً عن السوق الأمريكية، التي ستتجاوزها في الوقت المناسب أيضاً. وإن السوق المحلية الكامنة، مثلها مثل كل شيء آخر في الصين، يأخذُ بالألباب. فالطبقة الوسطى الصينية، التي يُتَوَقَّعُ أن تتفق بسخاء على السيارات، سوف يزيد عدد أفرادها في وقت قريب عن مئة مليون.

وإن أكثر السيارات انتشاراً في شنغهاي هي فولكسفاجن، إذ تباع ثلاثين بالمئة من إنتاجها السنوي في الصين، وإن وجودها قوي جداً في هذه المنطقة حتى تجد زحمة السير أشبه بمعرض لبيع سيارات فولكسفاجن. وحيث يوجد في مصانع الشركة في شنغهاي خطان رئيسان للإنتاج: واحد يصنع سيارات من طراز سانتانا Santanal التي كانت أول سيارة غربية تنتج بكميات كبيرة في الصين في الفترة التي تلت عهد ماو. وهي مثل الأصدقاء القدامى، لا يزال يُعتمد عليها وهي موضع ثقة، لا يتخلّى عنها أصحابها بسهولة. وإن جميع قوافل سيارات الأجرة في شنغهاي، تقريباً، من سيارات سانتانا حمراء اللون، وهذه الظاهرة لا تدلّ على مدى تحمل هذه السيارة فحسب، وإنما تشير إلى نفوذ حكومة شنغهاي أيضاً، فهي شريك في مصنع السيارات. وما زال خط تجميع سيارات فولكسفاجن سانتانا يصنع السيارات بالطريقة التي كانت تصنع بها في ألمانيا سبعينيات القرن العشرين، بالاعتماد الكبير على اليد العاملة. وتمتلك فولكسفاجن خط إنتاج حديث جداً في الصين، ربما كان أفضل خط لدى الشركة، يُنتج سيارات باسات Passat الرائجة في الصين، إذ تعد في سوق الصين سيارة رفاهية مقارنة بالأصناف الفاخرة الأخرى في العالم، مثل: مرسيدس Mercedes، و بي إم دبليو BMW. وسوف تُضاعف فولكسفاجن عدد السيارات التي تصنعها في الصين سنة 2008م، حيث يُتوقع أن تبلغ مبيعاتها هناك 1.6 مليون مركبة، وسوف يُعطي هذا الرقم الصين استمرارها في مركز الريح الأعلى في العالم.

وبرغم قوة فولكسفاجن كلّها، فإنها سوف تفقد حصتها في السوق الصينية بدخول شركات أخرى من الخارج، عندما يتعلم الصانعون المحليون المنافسة. وقد أصبحت جنرال موتورز General Motors، التي تحتل الموقع الأول في صناعة السيارات في العالم، الصانع الثاني للسيارات في الصين، إذ تباع الآن عُشرَ سيارات سوق الصين، وتعمل على مُضاعفة إنتاجها ومبيعاتها للوصول

إلى 770.000 سيارة سنة 2006م. أما فورد Ford، فقد كانت من القادمين المتأخرين وبقيت على ذلك، تتقدم ببطء في سوق الصين، لتتأكد من أنها ستكسب المال هناك. وإذا كان للمال أن يتكلم فلا بد لخوف فورد أن يتبدد، وبخاصة بعد أن صار لها مصنعان كبيران يعملان هناك، وصارت تُتَّفَقُ أكثر من بليون دولار لتدخلهما في الإنتاج سِراعاً. ويتساءل الداخلون في الصناعة عما إذا كانت الشركة قد دخلت بِحَدَرٍ شديدٍ لِنُتْعُوضَ عن تأخرها في الدخول. وستضيف فولكسفاجن وكذلك جنرال موتورز طاقةً تصنيعية على طاقة إنتاجهما الحالي تتجاوز جميع مشاريع فورد الجديدة.

وتخطط هوندا Honda، وتويوتا Toyota، ونيسان Nissan للسيطرة على حصص كبيرة من سوق الصين أيضاً. وتجد فولكسفاجن ومانغو السيارات الأمريكية أنفسهم في مأزق مألوف. فبرغم احتقار الصينيين لليابانيين، فإنهم يضعون السيارات اليابانية في المقام الأول، ويبدون استعداداً لدفع قيمة أعلى من القيمة العادية، وانتظار دورهم على لوائح الانتظار ليحصلوا عليها. ويقوم منافسو اليابانيين، في هذه الأثناء، ببناء قدرات كبيرة حتى إنهم ربما يعممون الأسواق. وقد غدا التعويم أمراً واقعاً في سوق السيارات في الصين، وتوالي أسعار السيارات هبوطها، بينما يجمع صانعو السيارات بُنْيَةً تحتية حولهم تُتَبَحُّ لهُم الحصول على قِطَعِ الغيار التي تُصَنَعُ محلياً بأسعار أقل.

### قِطَعٌ فِي الأَحْجِيَةِ

إن قلقاً اقتصادياً كبيراً خارج الصين ينمو من تَجْمُعِ المُصَنِّعِينَ داخل الصين لخدمة مصانع السيارات الكبيرة. فهناك المجموعة الأولى، والثانية، والثالثة، من صنوف المُصَنِّعِينَ الذين يصنعون آلاف القطع التي تدخل في صناعة السيارة التي لا يصنعها صانعو السيارات أنفسهم. إن هذه الشركات هي قلب القطاعات الصناعية في العالم وروحها. وإن الدول التي ليس لها إلا دور صغير في صناعة

السيارات الكاملة تصير أدوارها كبيرة عندما تعمل في قطع السيارات. فالمكسيك، وكندا لا تصنعان كثيراً من السيارات مقارنة بالولايات المتحدة أو اليابان أو ألمانيا، لكنهما تصنعان كثيراً من القطع. وتعد صناعة القطع في الولايات المتحدة من أكبر مُحركات الاقتصاد الوطني. حيث يبيع صنّاع قطع السيارات المحليين في الولايات المتحدة ما قيمته 750 بليون دولار من منتجاتهم حول العالم كل سنة. وتُغطّي تجارة السيارات، عامّةً، أكثر من تريليون دولار، أو عُشر الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي.

وتعمل صناعة السيارات، من صنّاع القطع الصغيرة إلى صانعي السيارات الكبار، كنظام كوكبي غير مستقر، مثل حال القطاعات الصناعية الأخرى. فعندما تتحرك القطع والأجزاء تكتسب جاذبيّة وتشدُّ قطعاً أخرى من العمل. وعندما يؤسس صانعو السيارات الكبار الإنتاج في الصين، فإنهم يجرون معهم الشركات التي تزودهم بالقطع. وعندما ينتقل المزوّدون إلى الصين - وإن كان انتقالهم لصناعة قطع للسوق الأمريكية بكلفة أقل - فإن الشركات الكبيرة تنتقل أيضاً، وهي أكثر ثقة بأن البنية التحتية الصناعية التي تحتاج إليها للإنتاج الفعّال تتشكل في السوق الجديدة.

وإن الأعمال التي تشعر بشدّة هذا الجذب إلى الصين غير قطع السيارات هي قليلة. وقد قال أنطونيو بنتشي Antonio Benecchi لمجلة أوتوموتيف نيوز Automotive News بعد دراسة أجرتها شركته رولاند برجر ستراتيجي كونسلتنتس Roland Berger Strategy Consultants لحساب شركة أورجنل إكويپمنت سبلايرز Original Equipment Suppliers Association، وهي أكبر مجموعة في هذه الصناعة تصنع القطع، «إن المزوّدين يشعرون بضغط متزايد لنقل الصناعة إلى الخارج». درس بنتشي Benecchi سبعين شركة يبلغ رقم عملها مجتمعة 72 بليون دولار في السنة. فوجد صناعة السيارات في أمريكا الشمالية تنتقل إلى الخارج على موجات. فأكبر شركتي قطع أمريكيتين،

هما فستيون Vesteon (وهي شركة مستقلة انبثقت عن شركة فورد Ford)، ودلفي Delphi (انبثقت عن جي إم GM)، عندهما عدّة مصانع في الصين ولديهما مخططات طموحة للتوسّع. وتعني الصين لهما مبيعات تبلغ بليوناً إضافية من الدولارات. ويتوقع بعض مراقبي الصناعة أن يُبقي عملاقاً صناعة قطع الغيار القطع التي تُصنع في الصين للسوق الصينية وحدها، مثل باقي الصناعات الأخرى.

ولا تتجه جميع التحوّلات إلى الصين. فكثير منها يتجه إلى المكسيك، وأوروبا الشرقية، ومناطق أخرى من آسيا منخفضة التكاليف. وليس ثمة شك في أن الانجذاب نحو الصين لاهوادة فيه، حيث الصين، بخلاف الأسواق الأخرى، تقدم صناعة منخفضة التكاليف للتصدير إلى خارج البلاد - إلى الولايات المتحدة مثلاً - وضخامة سوقها المحليّة الواعدة التي لا تُصدّق. وقد اشترت جنرال موتورز General Motors من الصين سنة 2003م قطعاً للسيارات قيمتها 200 مليون دولاراً، تتضمّن قطعاً صنعتها شركات محلية وصناعيون من أنحاء الأرض يعملون في البلاد. ولا تتضمن القطع التي اشترتها جنرال موتورز من معاملها الصينية الخاصة. وتقول الشركة: إن ما تشتره للتصدير من الصين سيرتفع 2000 بالمئة ليبلغ 4 بلايين دولاراً في السنوات الخمس التالية.

وإن أي تحرك يتحرّكه صانعو السيارات الأمريكيون الكبار وأندادهم الأوروبيون، يُؤتي أكله أرباحاً موزعة عالمياً. فإنهم ما إن دخلوا الصين حتى يتمكّنوا من تقييم البيئة الصناعية المحلية، ويتعرفون على أفضل الصناعيين الصينيين، ويتفاوضون على المعلومات التي يجمعونها هناك عن كلفة مزوّدوهم. وتصبح المعرفة الداخلية في الصين، مثل حال وول-مارت Wal-Mart، مطرقة قوّة، تلوح فوق رؤوس المزوّدون في كل بقاع الأرض. فقد قالت جي إم GM، وفورد Ford لشبكة مزوّدوهم إن عليهم الاستعداد لخفض نفقاتهم خفصاً كبيراً في كل سنة. ويوضح هذا أن طلب تخفيض المزوّدون أسعارهم هو إخبارهم

أن عليهم الاستعداد لمواجهة أفضل سعر يخرج من الصين، وإن كانوا يصنعون منتجاتهم في اليابان أو ألمانيا. تشتري جي إم GM قطعاً تزيد قيمتها عن 80 بليون دولار في السنة، وتُلزَم الآن مُزوِّديها بمادة نافذة في عقودها معهم تُمهِّلهم ثلاثين يوماً لتقديم أفضل سعر يتوفَّر للشركة في العالم، وإلا فإنها تُخاطر بإنهاء التعامل فوراً.

وليس ثمة شك في أن دِلْفِي Delphi، أكبر صانع لقطع السيارات في العالم، تجدُ نفسها مُندَفِعة باتجاه الصين. وقد تجاوزت تجارتها مع الصين عتبة بليون دولار سنة 2004م - في الوقت الذي كانت تُسرح فيه عمالاً من مصانعها في الولايات المتحدة.

وتُساعد السوق العالمية للقطع الصينية على نشوء لاعبين عالميين من شركات القطع الصينية المحلية، أكبرها مجموعة وَنْزِيَانج Wanxiang، التي تُوظف واحداً وثلاثين ألف موظف، ويبلغ رقم أعمالها حوالي بليون دولار في السنة، معظمها مع عمالقة مثل دِلْفِي Delphi وفستيون Vesteon. وتجدُ الشركات الصينية أيضاً عملاء راغبين في سوق قطع الغيار الكبير التي تدخل في إصلاح السيارات.

وقد صدَّرت الصين، عامَّةً، قطعاً قيمتها 6.5 بليون دولار سنة 2003م، وهذا المبلغ هو أكثر من ضعف ما صدَّرته في السنة السابقة. وإن وَنْزِيَانج Wanxiang تُخطِّط أيضاً للتوسُّع إلى الخارج، على ضوء تجربة دي في دي وسواها مما صدَّرت من منتجات صينية. فهي تملك أجزاء صغيرة من المصانع الأمريكية، يونفرسال أوتوموتيف إندستريز Universal Automotive Industries وركفرد باورترين\* Rockford Powertrain ولها أعمال جديدة في ألمانيا وأستراليا أيضاً غير أن إنشاء قاعدة صناعية صينية لها مركز جاذب خاص

\* كان نصيب جي إم GM من مبيعات قطع الغيار الصينية إلى مُصنِّعين أجنبي 2.8 بليون دولار.

بها لأيرضي صانعي السيارات في العالم. وعندما يتوفّر لصانعي السيارات سلسلة إمداد عالميّة، تُمسكُ بها شركات صينية قوية يرشدها شركاؤهم الأجانب في الإدارة والتكنولوجيا، يَنشأ منافسون أقوياء لهم أيضاً. وَيَنطَبِقُ الأمرُ ذاته على صنّاع قطع السيارات العمالقة، الذين يَعتمدون على شبكاتهم الخاصة من المزوّدين. وليس ثمة مناص من تسرب تكنولوجياتها وخبراتها إلى الشركات المحلية عن طُرق لا يَسْتَطِيعون التَحَكُّمُ بها. وإن شركة دَلْفِي Delphi هي إحدى تلك الشركات التي تُغذّيها كوكبةٌ من مزودي القِطَع من مجموعات الصنف الثاني والثالث المحليين، على أن يرفعوا مستوى وحداتهم إلى مستوى دلفي العالي. يقول جِنْيَا تشَن Jenya Chen رئيس شركة دَلْفِي، «لا بد أن يلتزمَ مزوّدونا، من الصنف الثاني، بضوابط الإدارة، والجودة التي ترقى إلى مستوى دَلْفِي: ومن العدل القول: إن دَلْفِي تُدخِل ثقافتَ الجودَة إلى الصين».

ويظهر السوق في الصين معقداً بخاصة عندما يَرى المرءُ كبار صانعي السيارات الكبار في العالم مُجَبَرين على أن يشاركوا شركات محلية، تكون ملكية مُعظَمها للدولة، بُعْيَة القيام بأي عمل في البلاد. فقطاع السيارات هو أحد تلك القطاعات التي ما تزال الحكومة الصينية قادرة على لِيّ أذْرُع الأَجانب بإجبارهم على الدُخول في مشاريع مُشْتَرَكَة مع الدولة. غير أن شركات الحكومة لا يُعيقُها في علاقاتها شيء. فهي تستطيع أن تدخل في مشاريع مشتركة مُتَوَّعة مع شركات أجنبية كثيرة. وقد سنّت الحكومة الصينية قوانيناً تجعل الملكية الفكرية التي يُدخِلها أحد شركائها الأجانب في الاتّفاق معها ملكاً للطرفين مناصفةً.. أما الشركات الغربية واليابانية التي لديها مخزون كبير من التقانة المسجلة كملكية خاصة، فتعد القانون صفقة رديئة. فيُعطي القانونُ الشركاء الصينيين حق توزيع تلك التكنولوجيا خارج الشركة لمن يشاؤون. ويضع هذا التشريعُ الشركات الصينية في مَوْضع فريد يُمكنهم من جمع التكنولوجيا المتقدّمة من عدة شركاء وإدخالها في مرَكباتهم.

إن هدف الصين الجلي، في المدى البعيد، هو أن تتبَّوًّا مكاناً مرموقاً في صناعة السيارات الرائدة في العالم، وإن تَمَّتْهَا بِحُرِيَّةِ الوصول إلى التكنولوجيا هو الهدف السريع. يقول البروفيسر أودد شِنَكَرُ Oded Shenkar، الذي جَعَلَ اِخْتِصَاصَهُ مُرَاقَبَةَ صَانِعِي السِيَّارَاتِ الآسِيَوِيِّينَ، بدءاً من الصعود العالمي للشركات اليابانية الكبيرة في سبعينيات القرن العشرين: «إن تطوير سيارة جديدة قد يكلف صانع السيارات الأمريكي أو الياباني بليوناً أو بليونين دولار».

ويقول شِنَكَرُ: إن العبور السائب للملكية الفكرية في قطاع السيارات يعادل إعانة هائلة من الدولة. فقد تَضَطَّرَ ديترويت إلى بيع مئات ألوف السيارات كي تُعَوِّضَ نَفَقَاتِ تَطْوِيرِ نَمُوذَجٍ مَعِينٍ، ثم يَتَلَقَّفَهَا المَصْنَعُونَ الصِّينِيُّونَ الَّذِينَ يُصَادِرُونَ هَذِهِ النَّمَاذِجَ فَيَسْتَعِيدُونَ نَقُودَهُمْ مِنْ فَوْرِهِمْ تَقْرِيْباً. ويضيف شِنَكَرُ: «وإنك إن انْقَضَتْ على نموذج شركة أخرى، فلن يَسْتَطِيعَ الصَّانِعُ الأَصْلِيُّ التَّغْلُبَ عَلَيْكَ بِالسَّعْرِ». وإن المُنْقَضِّينَ الصِّينِيِّينَ الَّذِينَ يَصَادِرُونَ نَمَاذِجَ غَيْرِهِمْ لَيْسُوا مُضْطَرِّينَ لِلإِنْفَاقِ عَلَى إِعْلَانٍ، حَيْثُ تَلْقَى النَّمَاذِجُ الَّتِي يُقْلِدُونَهَا دَعْمًا إِعْلَانِيًّا قَوِيًّا. ويضيف شِنَكَرُ: «وِثْمَةٌ وَفَرٌّ آخِرٌ تَتَمَنَّعُ بِهِ شَرِكَاتُ الصِّينِ، فَإِنَّكَ إِذَا كُنْتَ مَقْلِدًا، لَيْسَ عَلَيْكَ سِوَى أَنْ تَقْلِدَ النَّمُوذَجَ النَّاجِحَ. وَالصِّينِيُّونَ يَمِيلُونَ إِلَى اقْتِبَاسِ السِيَّارَاتِ المُجَرَّبَةِ فَقَطْ، الَّتِي أَثْبَتَتْ كِفَاءَتَهَا».

ويساعد تحوُّلُ التَّكْنُوْلُوجِيَّةِ إِلَى الصِّينِ مَصَانِعِ السِيَّارَاتِ المَحَلِيَّةِ، إِذْ تَعَبَّرُ الخَبْرَةُ مِنَ الشَّرِكَاتِ الأَجْنَبِيَّةِ المُتَقَدِّمَةِ إِلَى الشَّرِكَاتِ المَحَلِيَّةِ الَّتِي تَتَعَطَّشُ إِلَيْهَا مِنْ قَنَوَاتِ خَلْفِيَّةٍ. فَقَدْ وَجَدَتْ فُولكسفاجن قِطْعَهَا الَّتِي تَمْلِكُ بَرَاءَاتِ إِخْتِرَاعَاتِهَا قَدْ صُنِعَتْ وَاسْتُعْمِلَتْ فِي سِيَّارَاتٍ جَدِيدَةٍ مَحَلِيَّةٍ مُنَافِسَةٍ. وَصُعِقَتْ جِي إم GM فِي مَعْرُضِ السِيَّارَاتِ الكَبِيرِ الَّذِي أُقِيمَ فِي شَنْغْهَائِي سَنَةَ 2003م عِنْدَمَا وَجَدَتْ حَافِلَاتٍ صَغِيرَةً لِلعَائِلَاتِ أَنْتَجَتْهَا أَوَّلَ مَرَّةٍ، قِيَمَةُ الوَاحِدَةِ مِنْهَا 9.000 دُولَارٍ، يُنَافِسُهَا تَوَّامٌ حَقِيقِي لَهَا يُبَاعُ بِـ 6.000 دُولَارٍ فِي جَنَاحِ أَحَدِ المَصَانِعِ الصِّينِيَّةِ الَّذِي يَعْضُ إِنتَاجَهُ فِي جَنَاحٍ قَرِيبٍ مِنْهَا. فَقَدْ أَنْتَجَتْ المَرْكَبَةَ الأَرخِصَ شَرِكَةُ

شِري Chery التي تشارك في ملكيتها شركة شنغهاي أوتو Shanghai Auto، الشريك الصيني الكبير لشركة جي إم في عمل مشترك. وقد سارعت شنغهاي أوتو، حفاظاً على سمعتها، إلى التخلي عن مصالحها في شِري. أما الحكومة الصينية فأصدرت حكمها، على عاداتها عندما تتأثر شركات صينية بالنهج المتحرر لمنافسيهم الأجانب، فحكمت أن ليس لـ جي إم GM دليل يدعم شكواها.

ويخشى شِنكر أن تُشكّل معظم النشاطات خطراً في المدى البعيد على صحة شركات السيارات العالمية، تحت سَمْع «رادار» الصناعة الأمريكية وبَصَره، والذين يَضْبِطونها، والجمهور الأمريكي. ونَشَرَت صحيفة تَشَايْنَا دِيلي China Daily الحكومية، موضوعاً مُقْتَضِباً مُثِيراً يُعلن أن 252 سيارة اقتصادية صُنِعَت في الصين قد شَحَنْتَهَا شركة تِيَانْجِن أُوْتُمُوْتِف زِيَالِي Tianjin Automotive Xiali Co. إلى ميناء إِفِرْجَلِيدز Everglades في فلوريدا، وهي أول سيارات تُصَدَّرُ من الصين إلى الولايات المتحدة. وقالت الصحيفة إن شركة بوكا راتون Boca Raton قد خَطَطَت لاسْتِلام 25.000 سيارة من سيارات زيالي Xiali في السنين الخَمْس القادمة. كانت السيارات الصغيرة من النوع ذاته الذي يَسُودُ سيارات الأجرة الحمراء ذات المَطَبَّات في بكين، تستهلك الواحدة منها جالوناً من الوقود في كُلِّ تسعين كيلومتراً، وتَقِلُّ قيمتها عن 6.000 \$ في الصين. ولم تستطع هذه السيارات أن تأخذ طريقاً إلى صالات العرض الأمريكية. وقد شَحِنَت إلى مواقع الثروات المنخفضة، حيث تكون خِدْمَة السيارات المضمونة بعد البيع رخيصةً. فكان فيما أشارت الأخبار إليه أن شبكة تجارية تُعدُّ العِدَّة لبيع سيارات من أصناف صينية في الولايات المتحدة.

ويقول شِنكر: «وليس ثَمَّة من يَتَنَبَّه إلى الصادرات الصينية. فَيَظُنُّ مُعْظَمُ الناس أَنَّهُم لا يُصَدَّرُون شيئاً بَعْد، لكنَّهُم يفعلون».

ولا يَقْصِدُ شِنكر في قوله هذا الأصناف الصينية فحسب، وإنما السيارات التي تَحْمَلُ أسماء عالمية وتصنع في الصين. فقد صَدَّرَت فولكسفاغن قَبْل

سَنَةَ إلى أستراليا، بين ستين ألف سَيَّارة وسبعين ألف سيارة صُنِعَت في الصين. وهناك سيارات أُخْرَى تَذْهَبُ إلى الشرق الأوسط. فشرية هوندا Honda، التي تصنع السيارات الأكثر رواجاً في الصين الآن، أقنعت حكومة الصين بأن تسمح لها ببناء مصنع في الصين تملكه هي كُله - وهو الأول الذي يُتَّاحُ لشركة أجنبية - فَوَعَدَت الحكومة أن تُصَدِّرَ كُلَّ السيارات التي تُصنَّعُ في ذلك المصنع. وكشفت - تويوتا Toyota مؤخراً عن أن المحركات التي تُصنَّعُ في مَصْنَعِها في الصين سَتَدْخُلُ في سيارات تُصَدَّرُ إلى السوق الأمريكية.

ويقول شِنْكِر: إن غَضَّ الطَّرْفَ عن صادرات الصين يذكره بما فعلته أمريكا عندما بدأت شركات اليابان تُظْهِرُ وجودها في الخارج (أف شور). «فَلَمْ يَأْخُذْهُمُ أحد على مَحْمَلِ الجَدِّ. وقال صانعو السيارات الأمريكيون إن السيارات الأجنبية الجديدة بِدَعَةٍ تَأْخُذُ ألبابَ الناسِ ثُمَّ لا تَلْبِثُ أن تُصَمَّجِلَ». ويقول شِنْكِر: إن صادرات الصين المحدودة الآن ليست إلا رأس جبل جليد، فالصين تصنع سيارات أكثر من حاجتها، وربما تُصنَّعُ في سِنين قليلة قادمة ملايين أخرى من السيارات لا تَسْتَطِيعُ بيعها في الصين». فالعالم كله يملك اليوم طاقة إنتاج تزيد عن استيعابه. والصينيون، كغيرهم، سَيَتَطَلَّعون إلى التصدير لبيع هذه السيارات الفائضة عن حاجتهم».

ولعل المفارقة التي وقعت هي أن زيادة الطلب في الصين قد دَفَعَت الأسعار إلى الانخفاض في العالم. وثُمَّة حَرْبُ أسعار في بلد ينمو فيه الطلب هندسياً، ويستثمر صانعو سيارات العالم فيه بليونيات الدولارات. فقد كانت أسعار السيارات في الصين تنخفض، خلال السنين الأخيرة، انخفاضاً تراوح بين 10% و 20% في السنة، ويتوقع أن يَسْتَمِرَّ على هذا الحال. فعندما تباطأ نمو المبيعات سنة 2004م، سارعت شركات السيارات الكبرى إلى خفض آلاف الدولارات من أسعار سياراتهم. فسيارة بيوك Buick التي تَتَمَتَّعُ بعودة جديدة إلى الحياة في الصين، حيث تعد، بِعامَّة، السيارة التي تقدم أفضل ما يُشْرَى بقيمتها، خفضت 5.000 دولار من سعر سيارة رِيْجَال سيدان Regal sedan. كما خفضت

فولكسفاجن أسعارها بمعدل 11 %، وتبعيتها هيونداي Hyundai بمعدل 10%. وتتجه أسعار السيارات في العالم إلى الانكماش - فقد كان ارتفاعها في السنين العشرين التي خلت أبطأ من المؤشرات العريضة للأسعار - وستُمارسُ صادراتُ الصين ضغطاً أشدّ في خفضها.

إن قدرة السوق الصينية على تخفيض شديد لأسعار السيارات مشهداً مرعباً ومُشوِّقاً في آنٍ معاً. فهو مُرعبٌ لأن انكماشاً حاداً في أسعار السيارات قد يؤدي إلى انكماش الاقتصاد كله، لما يؤدي إلى إخراج ملايين العاملين من عملهم. وهو مُشوِّقٌ، نعم، فمن ذا الذي لا يطمح إلى اقتناء سيارة جيدة بثلاث كلفتها؟

وهناك بضع سيارات رخيصة جداً. وقد أظهرت ونفنج Wanfeng، وهي الشركة التي تُصدّر نماذج مُستَسَخَّعة عن جيب شروكي إلى الشرق الأوسط، أنها تستطيع صناعة سيارة فارهة للتصدير قيمتها \$10.000 في الصين، على أن لا تُضطر إلى مواجهة سوق ذات نُظم مُتَشَدِّدة. ويصنع الكوريون السيارة الأرخص سعراً في الولايات المتحدة اليوم، وهي كيا ريو KIA Rio التي تعرض للبيع دون إضافات بـ \$9.665. ويشترى هذا المبلغ وسيلة نقل أساسية؛ تبلغ استطاعتها 103 «حصاناً» وتشعرُ بالطريق فيها كالنجر. وقد نشر أحد الذين بحثوا في هذه السيارة مراجعته لها، جاهداً ليقول قولاً طيباً: «إنك إن أبقيت دوران المحرك عالياً.. فسوف تستطيع ريو Rio مواكبة حركة المرور على الطرقات الرئيسية». إن سيارة التصدير الصينية الأولى قد لا تكون أفضل من ذلك. ويقول كفن سميث Kevin Smith رئيس تحرير موتور ترند Motor Trend: «إن أول إنتاج للسيارات هنا سيمثل قاع السوق في السمات، والرفاهية، والجودة، ولن يتخلف كثيراً في المنافسة». ويشير سميث إلى أن الكوريين قد أمضوا عشر سنوات حتى يصلوا بسياراتهم إلى مستوى نوعي يقبله الشاري الأمريكي. ويعتقد أن الصينيين ربما يصلون إلى النقطة ذاتها في نصف المدة.

وكيف سيكون شكل أوائل السيارات الصينية التي ستصدّر إلى السوق الأمريكية؟ لا يملك المطلعون على خفايا أسواق السيارات إلا أن يتكهنوا. فيعتقد مايكل دُنّ Michael Dunne من أوتوموتيف رِسُورْسِزِ آسية Automotive Resources Asia أنها ستكون سيارة بسيطة دون زُحُف، منسوخة عن سيارة اقتصادية من دولة أخرى. ويتوقع بول لينيرت Paul Lienert، وهو صحفي عريق من ديترويت مُخْتَصُّ بشؤون السيارات، أن تكون قد حَصَلَتْ على رخصة أو «اقترضت» تكنولوجيا، لكي تأتي مجهزة بمحرك لائق ذي أربعة أطوار، وجهاز راديو، وتكييف هواء، عليها مِسْحَة صينية في تصميمها الخارجي. ولو أنها سَتَلْتَزِم بأذواق المستهلك الصيني، فإن السيارة ستأتي بِلَمْسَة من زخارف ذهبية لامعة.

فمن أين سَيَشْتَرِي المرءُ سَيَّارَةً صينية هنا؟ ولا بد للمُنَافِسِ القادم من أن يَجِدَ بديلاً لشبكة السمسرة كي تبقى السيارات رخيصة، فالسمسرة تزيد من النفقات، وإن تطويرها يحتاج إلى وقت. فعندما دخلت سوبارو Subaru السوق الأمريكية، كانت تباع السيارات عن طريق محطات وقود السيارات. فمخازن بپ بوي Pep Boy التي تباع قطع السيارات في الولايات المتحدة تباع دراجات نارية صينية الصنع ودراجات رياضية، بعضها نُسَخ باهتة ومُصَغَّرَة عن دراجات نارية أمريكية الصنع. بينما يبدو بعضها الآخر كأنها خرجت الآن من صفحات كتاب كرتون مُصَوَّر ياباني. فقد تكون مخازن التجزئة قناة بديلة سهلة. وقد يكون كوستكو Costco وغيره من مخازن التجزئة الكبيرة احتمالاً قوياً. فكوستكو يعرض سيارات خدمة رياضية SUV أمام أبواب المخزن، وقد تفاوضوا على أسعار دون مساومة مع سمسرة السيارات في جميع أرجاء البلاد. وصارت المخازنُ مستودعات للمنتجات الصناعية الصينية، تُشير بذلك إلى أن قنوات التوزيع صارت جاهزة للموجة الأولى من السيارات الصينية القادمة إلى أمريكا.

## الصين تُنادي

إن تجربة شركة موتورولا Motorola، عملاقة الاتصالات الأمريكية، تُعطينا درساً آخر عما يُغيِّره حَجْمُ الصين من قَوَاعِدِ المُنَافَسَةِ والاسْتِهْلَاكِ هناك وفي كلِّ مكانٍ آخر. ففي كلِّ شهرٍ يُسَجَّلُ خَمْسَةُ ملايين مُشْتَرِكٍ جديدٍ طلباتهم في خِدْمَةِ الهاتفِ الجَوَّالِ في الصين. ويبلغ عدد مشتركي الصين ثلاثمئة مليوناً، يجعلون الصين أكبر سوق للهاتف الجوّال في العالم (وسياتي مئات ملايين المشتركين الجُدد).

وهكذا، فلا بُدَّ لصانعي الهاتف في العالم من أن يأتوا إلى الصين، فهي تمنحهم فرصة النمو عندما تبلغ الأسواق الأوروبية والأمريكية الإشباع. فالصين ليست سوقاً لبيع المعدات فحسب، وإنما هي بيئة أكثر الأسواق تنافساً، وتغيُّراً في العالم. فيُقبِلُ الصانعون الجدد من كلِّ حَدَبٍ وَصَوْبٍ؛ وتظهُرُ أجهزةُ الهاتف الجديدة كلِّ يومٍ في مخازن المدينة الكبيرة. حيث يُعرَضُ فيها اليوم ثمانمئة نموذج يمكن الاختيار منها. ويغيِّرُ الشباب من أهلِ المدن أجهزتهم، وسطياً، كلِّ ثمانية أشهر فقط؛ فيبيعونها لآخرين أو يعطونها لأحد أفراد أسرهم. وإن أجهزة الهاتف الجوال مُنتَشِرة بين عمال البناء المهاجرين، فصارت منظرًا مألوفاً في شنغهاي وبكين، وقد لا تغطِّي أجورهم السنوية نفقات هواتفهم.

لقد ابتكرت موتورولا Motorola سوقَ أجهزة الهاتف الجوال في الصين. وتعود القِصَّةُ إلى عشرين سنة خلت أو نحوها. كان روبرت جلفن Robert Galvin، المدير التنفيذي السابق، يعد الصين، بين أوائل الثمانينيات ومُنْتَصَفِهَا، بلداً يعدُّ بسوقٍ تُعوِّضُ هزيمَةَ موتورولا في اليابان في سِنين. وكان على الشركة ابتداءً أن تُطوِّرَ بنيةً تحتيةً بعيدة المدى وشديدة الأهمية والإتقان. التفت جلفن إلى وزير السكك الحديدية أثناء جولة في البلاد، وفي احتفال كئيب، وسأله بجرأة إن كان يريد أن يؤدي عمله وزيراً ويكتفي بذلك، أم يريد أن يحقق مجتمعاً راقياً بين مجتمعات العالم. فضرب جلفن بقوله هذا على شريان تخين لوطنية اقتصادية.

وإن وثائق شركة موتورولا التي تُدَوَّن دُخولها الصين عميقة ومفتوحة. وتَبَيَّن أن جلفن وفريقه كانوا يَعْرِفون أَنَّ نقل التكنولوجيا إلى الصين سَيَزْرَع بُدور منافسة صينية لا تُقْهَر. فَرَأَتْ موتورولا أن أفضل إستراتيجية لها هي أن تدخل إلى الصين باكراً. ولم يمض وقت طويل حتى نَفَذَتْ تقارير موتورولا إلى قادة الصين- الزاخرة بالعبارات التبشيرية ذاتها عن الجودة الصناعية التي جعلت الشركة نموذجاً للصناعيين الأمريكيين - فصارت القيادة الصينية، من قُوْرَها، تردد تلك العبارات. فأدخَلَ جلفن أفضل تكنولوجيا تملكها موتورولا إلى الصين. أما البرهان المطلوب اليوم فهو على حجم شبكة الاتصالات الجواله في البلاد وكفاءتها، ووصول المكالمات الهاتفية إلى أجهزة الهاتف في الأبنية العالية، وإلى مركبات في الأنفاق، وإلى القرى الصغيرة النائية - اتصالات تُحْبِطُ نظام اتصالات الهاتف المحمول في الولايات المتحدة وتَبْرُهُ.

أما ما لم يتوقَّعه أحد في شركة موتورولا فهو شِدَّة الازدحام الذي ستؤول إليه سوق الصين. إذ تَقْتَلُ اليوم نوكيا Nokia وموتورولا Motorola على نصيب كل منهما من سوق أجهزة الهاتف في الصين. وبرزت الصناعة الألمانية، والكورية، والتايوانية على أشدِّها. وتُتَافَسُ الصناعةُ الصينيةُ اليوم جميع هذه الصناعات الأجنبية منافسة شرسة.

ويقول زيروي تيان Zirui Tian، وهو باحث في كلية الأعمال الفرنسية INSEAD، «تَمُرُّ المنافسة في الصين في دورة، فيستطيع الأجنبي، ابتداءً، أن يصنعوا السلع بكلفة تَقَلُّ كثيراً عما يستطيعه الصينيون. وعندما تُورِّد الشركات المحلية سَلَعَتَهَا إلى شركات متعددة الجنسيات، تتسع شبكة الإمداد سِراعاً. ثم يبدأ المصنعون الصينيون في الحصول على مصادر قِطْعهم في الصين ويخفِضون أسعار منتجاتهم إلى حدٍّ أدنى كثيراً من منتجات الشركات المتعددة الجنسيات».

وإن من أهم الشركات التي تُزوِّد موتورولا شركة بايد BYD التي تصنع البطاريات، وتَقَع في شِنْزَهِن Shenzhen قرب هونج كونج. ولم تَمُضْ عشر

سنتين حتى انبثقت الشركة الخاصة من شركة غير مرثية افتراضاً إلى شركة تُسَيِّطِرُ على 50 بالمئة من سوق بطاريات أجهزة الهاتف الجوال في العالم. وكانت بطاريات أجهزة الهاتف، قبل بايد BYD، تُصَنَعُ في مصانع عالية الآلية highly automated، كالتالي تُشغِّلُها سانيو Sanyo، وسوني Sony في اليابان. غير أن بايد BYD، مثل ونفنج، أَلَفَتِ الأجسام الآلية robot وآلات أُخرى من عملية التصنيع واستبدلتهم بجيش من العمال. وإن دَفَعُ أجور عمل صينيَّة، وليس آلات أمريكية، وألمانية، ويابانية تبلغ ملايين الدولارات، قد مَكَّنَ بايد BYD من كَسْرِ أسعار البطاريات. ولم تستطع الشركة تلبية الجودة التي تطلبها موتورولا ابتداءً، فأرسلت الشركة الأمريكية فريقاً من المهندسين للعمل مع العاملين الجُدد، ففازت بايد BYD بعد ستة أشهر بشهادة Six Sigma، وهي علامة مُميِّزة للجودة مُعترف بها دولياً (ابتكرتها موتورولا). وإن استبدال الصين الآلات بالبشر بغية تحقيق وفَّر هائل في النفقات دون تضحية بالجودة يُغَيِّرُ طَبِيعَةَ المُنَافَسَةِ في السوق العالمية. وعندما رَضَخَت موتورولا ونوكيا لضغط مُنافسيهما الصينيين لِحَفْضِ أسعارهما، لَجَأَتَا إلى بايد BYD.

وإن إحدى التحدّيات الكبيرة التي تواجهها موتورولا وغيرها من صناعيي العالم هي تقدُّم المُنافسين الصينيين تقدُّماً عظيماً. فقد ساعدت القطع الصينية عالية الجودة ومنخفضة الثمن على إيجاد منافسين جُدد محليين وشُرسين جداً. إذ تحتكر شركات محلية صينية نحو ننجبو بيِرْد Ningbo Bird، وونجنج بندا إِكْتِرُونِكْس Nanjing Panda Electronics، وهايِر Haier، وتي سي إل موبايل TCL Mobile أكثر من 40 بالمئة من سوق أجهزة الهاتف في الصين. فَتَشْتِجُ ننجبو بيِرْد Ningbo Bird عشرين مليون جهاز هاتف سنة 2004م وربما تشقُّ طريقها سراعاً إلى مَوْقِعِ بين صانعي أجهزة الهاتف الجوال العشرة الأوائل في العالم. لقد بَلَغَ مصنعو الصين قُوَّةً جَعَلَت سِيْمَنْس Siemens الألمانية تتضمَّن إلى ننجبو بيِرْد Ningbo Bird عندما وجدت تجارتها في الأجهزة

الجِوَالَة تَتَعَثَّرُ، لِكِي تَسْتَطِيعَ التَّصْنِيعَ بِكَلْفَةٍ قَلِيلَةٍ وَكَسَبَ أَقْنِيَةَ تَوْزِيعٍ مَتَطَوَّرَةٍ. وَلَنْ تَسْتَطِيعَ مَوْتُورُولَا الخُرُوجَ مِنْ سَوَاقِ الصِّينِ، فَهِيَ إِنْ فَعَلَتْ، كَمَا يَقُولُ جِمُّ جِرَادُفَل Jim Gradoville، نَائِبُ رَئِيسِ مَوْتُورُولَا لِشُؤُونِ العِلَاقَاتِ الحُكُومِيَّةِ فِي آسِيَا بِاسِفِك. فَإِنَّ الشَّرَكَاتِ الصِّينِيَّةِ الَّتِي انبَثَقَتْ عَن تَجْرِبَةٍ قَاسِيَةٍ فِي أَسْوَاقِهِمْ رُبَّمَا تَكُونُ أَشْرَسَ سَوَاقٍ فِي العَالَمِ وَأَهْزَلَهَا. وَلَنْ تَكُونَ لِشَرِكَةٍ مِثْلَ شَرِكَتِهِ فِكْرَةٌ عَمَّنِ أَوْقَعَ بِهَا. وَهَكَذَا بَقِيَتْ مَوْتُورُولَا. وَتُخَطِّطُ مَوْتُورُولَا، وَهِيَ أَكْبَرُ مُسْتَثْمِرٍ أَجْنَبِي فِي الصَّنَاعَاتِ الإِلِكْتُرُونِيَّةِ فِي الصِّينِ، كِي تَزِيدَ حِصَّتَهَا بِمَقْدَارِ ثَلَاثَةِ أَضْعَافٍ مَا هِيَ عَلَيْهِ لِتَصْبِحَ أَكْثَرَ مِنْ عِشْرَةِ بِلَايِنِ دُولَارٍ سَنَةَ 2006م.

### 325.000 مُهَنْدِسٍ جَدِيدٍ فِي كُلِّ سَنَةٍ

كَيْفَ تَخْفِضُ شَرِكَةٌ تَكَالِيفَهَا وَتَرْفَعُ جُودَةَ إِنتَاجِهَا فِي آنٍ مَعَا؟ إِنَّهَا تُؤَظِّفُ أَلَمَعَ مَنْ تَجِدُ مِنَ النَّاسِ، وَأَكْثَرَهُمْ حَيَوِيَّةً فِي الصِّينِ.

يَقُولُ مَارِكُ وُؤَلِ Mark Wall، رَئِيسُ شَرِكَةِ جِنْرَالِ مَوْتُورُوزِ لِلْبِلَاسْتِكِ فِي الصِّينِ الكَبِيرِ: «أَنْظُرْ، إِنْ الصِّينَ الْيَوْمَ هِيَ الْمَكَانُ الْأَفْضَلُ فِي العَالَمِ لِليَصِيرَ صِنَاعِيًّا». وَتَبِيعُ شَرِكَتُهُ كُرِّيَّاتِ البِلَاسْتِكِ الَّتِي تُسْتَعْمَلُ فِي صِنَاعَةِ كُلِّ شَيْءٍ، مِنْ أَقْرَاصِ دِي فِي دِي إِلَى مَوَادِّ بِنَاءٍ. وَسَوْفَ تَبِيعُ جِنْرَالِ مَوْتُورُوزِ فِي سَنَتَيْنِ فِي الصِّينِ مَوَادًّا مُطَوَّرَةً، تَتَضَمَّنُ البِلَاسْتِكِ، قِيمَتَهَا بِلْيُونِ دُولَارٍ. وَيَتَحَدَّثُ وُؤَلِ Wall الَّذِي قَدِمَ إِلَى الصِّينِ مِنْ شَرِكَةِ جِنْرَالِ مَوْتُورُوزِ لِلْبِلَاسْتِكِ GE Plastics فِي الْبِرَازِيلِ، عَن بَلَدٍ يَعْشَقُ الصَّنَاعَةَ، حَيْثُ يَأْتِي المِهْنَدِسُونَ مُفْعَمِينَ بِحِمَاسٍ شَدِيدٍ، وَيُقْبَلُونَ عَلَى العَمَلِ سَاعَاتٍ طَوِيلَةٍ. فَيَهْلُلُ طُلَابُ الجَامِعَةِ لِدُخُولِهِمْ كَلِيَّةَ المِهْنَدِسَةِ وَالْعُلُومِ التَّطْبِيقِيَّةِ. وَيَتَحَدَّثُ وُؤَلِ Wall، مِثْلَمَا يَتَحَدَّثُ كَثِيرٌ مِنَ المَدِيرِينَ التَّفْهِيمِيِّينَ فِي الصَّنَاعَةِ الْأَمْرِيكِيَّةِ فِي الصِّينِ، عَن العَمَلِ فِي الصِّينِ بِسَعَادَةٍ غَمَرَتْ جِهَابِذَةَ الكُومْبِيوتَرِ عِنْدَمَا وَجَدُوا الهُدُوءَ فِي وَادِي السِّلْكَونِ Silicon Valley. وَيَقُولُ وُؤَلِ: إِنَّهُ يَشْعُرُ بَارْتِيَاخَ كَمَا لَوْ كَانَ فِي وَطَنِهِ، إِنَّهُ يُحِبُّهَا.

وتَعَقِدُ جنرال موتورز العَزْمَ على أن تَسْتَثْمِرَ في هذا المناخ المَكْرَسَ للتَّصْنِيعِ. وقد افتتحت مؤخراً مركزاً كبيراً للأبحاث الصناعية في شنغهاي؛ وستوظف في السنة المُقْبِلَةَ ألفاً ومئتي شخص في مختبراتها في الصين. ووَضعت برامج مَنَح دراسية في الجامعات التكنولوجية الرائدة في الصين.

ولن يواجه شركة جنرال موتورز نقص في المُرَشَّحين الجيِّدين للعمل. فالحكومة تُقدِّمُ الموارد دافِقَةً لتكوين أكبر جيش من الصناعيين في العالم. ويوجد في الصين 17 مليون طالب في الجامعات والمعاهد المِهْنِيَّة (وقد زاد بمقدار ثلاثة أضعاف في خمس سنين)، يَدْرُس معظمهم العلوم والهندسة. وسوف يَتَخَرَّج من جامعات الصين 325.000 مهندس في هذه السنة، أي خمسة أضعاف عدد خريجي الولايات المتحدة، حيث تراجع عدد المهندسين المتخرجين هناك منذ أوائل ثمانينيات القرن العشرين. وربما يصعب تصوُّر شعور الأمريكيين أن تغور الهندسة تحت ذلك الحد. إذ يَعْدِلُ أربعون بالمئة من الطلاب الذين يدخلون كليات الهندسة عنها.

وتعتمد قدرة تقدُّم الصناعة الأمريكية على مُنافِسيها في العالم على الموارد والمنح الوطنية التي تُقدِّمها الولايات المتحدة للإبداع. وليس ثَمَّة شك في أن ثقة الشركات الأمريكية الكبرى، نَحْو موتورولا Motorola، وجنرال موتورز General Motors، وإنتل Intel التي تَسْتَثْمِرُ هي وغيرها من الشركات في مشاريع في الصين تبلغ بليونات من الدولارات، تعتمد على الثروة العقلية التي يَتَمَتَّعون بها في الوطن. وتبقى فَجْوَةُ الأبحاث كبيرةً بين الولايات المتحدة والصين. حيث قَدَّمت واشنطن في كانون الأول/ديسمبر 3.7 بليون دولار لتمويل بحث تكنولوجي في بناء دارات إلكترونية من ذرات مفردة، وهذا مبلغ لا تستطيع الحكومة الصينية أن تضاهيه بسهولة ضمن بُنيَّةٍ تحتية علمية تحتاج إلى بليونات كثيرة من الدولارات (ومن السنين) لبنائها.

أما عندما يتعلق الأمر بالتيار الرئيس للتنمية والإبداع الصناعي التطبيقي، فإن الفارق بين الصينيين، والأمريكيين، وغيرهم من شركات متعددة الجنسيات قد بدأ يَنْكَمِشُ. فقد أَنْفَقَت الصين، في السنة الماضية، 60 بليون دولار على الأبحاث والتنمية. وإن الدولتين اللتين فاقتا الصينَ في إنفاقها كانتا الولايات المتحدة واليابان، فقد أنفقت الولايات المتحدة 282 بليون دولار، وأنفقت اليابان 104 بليون دولار. وتُجِبِرُك الصين على إجراء بعض الحسابات؛ إذ تَقَعُ أَجُورُ المهندسين والعلماء في الصين بين سُدُسٍ وَعُشْرٍ أَجُورِ أمثالهم الأمريكيين، وهذا يعني أن فجوة التمويل العريضة لا تؤدي بالضرورة إلى فجوات بذات العَرَضِ في القوى العاملة أو في النتائج. فقد أنفقت الولايات المتحدة ما يَقْرُبُ من خمسة أضعاف ما أنفقته الصين، غير أن ما حَقَّقْتَهُ يَقِلُّ عن ضعف عدد الباحثين الذين أَنْجَبْتَهُمُ الصين (1.3 مليوناً مُقَابِلِ 743.000).

ويشْتَدُّ تركيز المختبرات الصينية تركيزاً عظيماً على طرف «D» - أي تدريب الموظفين والمديرين الفنيين. غير أن الشركات الأجنبية تَحَرَّكَتْ سِراعاً إلى دَمَجِ مُخْتَبَرَاتِهَا في الصين مع بحوثها التي تُجْرِيهَا حَوْلَ العالم. وتمتلك موتورولا تسعة عشر مُخْتَبَرٌ بحوث في الصين تُطَوِّرُ تكنولوجيات للأسواق المحلية والعالمية. وقد طُوِّرَتِ أجهزة هاتف كثيرة مما أَنْجَبْتَهُ الشركة هناك لسوق الصين.

ويقع أحدث مراكز أبحاث موتورولا على بُعْدِ أربعين دقيقة من تشنجدو Chengdu عاصمة سِيْتَشْوَان Sichuan، وهي مقاطعة تقع في جنوب الصين الغربي. وتزيد مساحة سِيْتَشْوَان قليلاً على مساحة كاليفورنيا، غير أن عدد سُكَّانِهَا يزيد عن ثلاثة أضعاف سُكَّانِ كاليفورنية. ويبلغ عدد سُكَّانِ المقاطعة 107 ملايين تقريباً، وفيها ثلاث وأربعون جامعة، و1.2 مليون عالم ومهندس. ويحول نظام النقل المُبَعَّثَرُ في سِيْتَشْوَان دون منافسة تشنجدو محطات توليد الطاقة الشرقية كمركز صناعي. غير أن المدينة تدعم ما تَتَمَتَّعُ به من وَفَرَةٍ وَغْنَى، والآنخفاض النسبي لأجور الأدمغة المخزونة فيها مع مَمَرِّ البحوث، في منطقة

تكنولوجية غربية عالية. وتعد موتورولا بناءها - الذي تدعمه منطقة التنمية بسخاء - مركزاً عالمياً لهندسة البرامج. وتوظف الشركة اليوم أكثر من 150 من مطوري البرامج هناك ولديها خطة لزيادة مئات غيرهم، مما يضعها في مواجهة عدد من أعظم مشروعات بحوث العالم الكبرى التي تتعم بسخاء تشنجدو، نحو، إنتل Intel، وإريكسون Ericsson، ودي-لينك D-Link، وسيمنس Siemens، وألكتل Alcatel، وميتسوي أند كومباني Mitsui & Company، وفوجي للصناعات الثقيلة اليابانية Fuji Heavy Industries of Japan، وأكثر من مئتي شركة أخرى في واحدة من مقاطعات المنطقة المتخصصة بالتكنولوجيا.

وقد أسست الشركات الأجنبية، مراكز بحوث يقع مجموعها بين مئتي مركز بحوث وأربعمئة مركز خاص بها في الصين منذ سنة 1990م. وقالت صحيفة بيبلز ديلي People's Daily الصينية، إن معظم شركات العالم الكبرى متعددة القوميات قد أقامت مشاريع بحوث وتنمية في الصين. إذ تجذب الحوافز الضريبية هذا النوع من الاستثمار إلى حد ما. غير أن الحافز الأكبر هو الوصول إلى المستهلك الصيني.

فما النتيجة المنتظرة من هذا الاستثمار في البحوث والتطوير R & D في الصين؟ النتيجة هي زيادة طاقة الإنتاج عن الحاجة. فإن العدد الكبير من العاملين في الصناعة الذين اكتسبوا الآن مهاراتهم في الصين يهدد بإغراق أسواق التكنولوجيا العالية ذات القيمة العالية في العالم، مثلما يغذي العدد الكبير من عمال الصين غير المهرة العالم بمزيد من الأحذية، ومزيد من الأدوات، وقطع الأجهزة التي تزيد عن حاجته - أو على أقل تقدير، أكثر مما يستطيع استيعابه دون خفض الأسعار. وقد وظف المستثمرون الأجانب، أو تعهدوا باستثمار، 15 بليون دولار في بناء تسعة عشر مصنعاً جديداً لأشباه الموصلات الكهربائية في السنوات الثلاث الماضية. وتستورد الصين 80 بالمئة من رقائق chips شبه الموصلات التي تحتاجها وتبلغ قيمتها 19 بليون دولار، واتخذتها الحكومة ذريعة

كرامة وكبرياءٍ وَطَنِيَّيْنِ لَوْضَعِ حَدِّ للاعتماد على الأجانب. ويتفق مراقبو الصناعة على أن الصين ستستطيع منافسة كبار صانعي شبه الموصلات في العالم في عَشْرَ سنين قادمة، وسوف تُمارِسُ ضغطاً شديداً لخفض أسعار الرقاقات قبل ذلك الأجل. وسأل موريس تشانج Morris Chang جمعاً صناعياً - وهو مؤسس شركة صناعة شبه الموصلات التايوانية - Taiwan Semiconductor Manufacturing - وأكبر مسبك لشبه الموصلات في العالم، فقال: هل سيشهد سوق الرقاقات فترة ركود قادمة؟ وتابع قائلاً: «نعم، إنى أرى ذلك». ومن سبب ذلك الركود؟ إنها الصين، بفضل طاقة الإنتاج الهائلة التي تبنيها.

### اقتحام نسيج لين

وقد يكون السؤال الآتي هل كان ثمة تكنولوجيا تجارية وراء تحدّ يوشك أن تُظهره الصين، نظراً للسرعة التي تسلفتها الصين في سلّم التصنيع؟ ويرى جال ديامنت Gal Dymant، وهو مُستثمر أمريكي - إسرائيلي في بكين، أن هناك شيئاً من هذا الأمر. وإن شركة من الشركات التي يعمل ديامنت معها اسمها، آسيا دايركت Asia Direct، تتشرّ قواعد بيانات database publisher، وتنتج دليلاً سنوياً هو دليل الصناعات المتقدّمة في الصين China Hi-Tech Directory. وبمتابعة ديامنت للمعلومات المتغيّرة من سنة إلى أخرى أدرك التحوّلات التي تطرأ على الصناعة الصينية.

ويقول: إن أول ما يلاحظه المرء في الدليل زيادة حجمه سنة بعد أخرى، وبخاصة في الصناعات التي دخلت إليها استثمارات أجنبية هائلة. وعظّم حجم الدليل سنة 2003م في أقسام صناعة أجهزة الهاتف الجوال ومزوّد هذه الصناعة، وشبكات اتصال موجات ذات دَبْدَبَاتٍ كهرومغناطيسية واسعة، وفي الشركات التي تؤسس في المدن الواقعة خارج محطات توليد الطاقة في شرق الصين. وتزدهر صناعة الرقاقات المتكاملة وتجارها أيضاً، إلى جانب المكاسب

الصحية لأسواق البرامج وخدمات - المعلومات الصينية. وتوسَّعت أقسام الدليل؛ فكَبَّرَ قِسم البَيوتِكولوجِيَّة، وأشباه الموصلات، وتطوير الإنترنت، فقد وَطَّدَت الشركات الصينية مواقعها في هذه الميادين مؤخرًا، فصار كثيرٌ منها الآن شركاء لشركات عالمية تكنولوجية الاتجاه.

وإذ يستعرض ديامنت واقع الاستثمار، فنراه يجد المعدات الطبية من أكثر الميادين الواعدة في المستقبل. فيَجْمَعُ بَيْنَ عَدَدٍ من المُسْتَثْمِرِينَ لبناء نُسخة صينية من جهازٍ من أكثر الأجهزة تَقَدُّمًا وكلفة في العالم، هو جهاز تصوير بالرنين المغناطيسي MRI، مُعْجَزة تكنولوجية يبلغ حجمها حَجَمَ غرفة وتبلغ قيمتها مليوني دولار، تلتقط صُورًا مُفَصَّلة للنسيج الرِّخو في جسم الإنسان. فيوضَع المريض داخل أشعة مَغْناطِيسِيَّة ويُقَصِّفُ بِمَوْجَاتِ إِشْعَاعِيَّة. ولما كانت خلايا الجسم المَتَنَّوعَة تَحْتَلِفُ في شكل استجابتها لهذه الموجات، فإن الأطباء يستطيعون رؤية الخلل في المواقع التي يلتقطها الرنين المغناطيسي. وإن أجهزة الرنين المغناطيسي - بالرغم من قيمتها الباهظة - لكنها توفر على المريض جراحة استقصائية في بعض الأحوال، وتجدُّ في حالات أُخرى تشخيصاً لم يكن ممكناً من قَبْل.

ويقول ديامنت: «إن الموهبة كامنة لاستعمالها في كلِّ بناء. إننا نرى أننا نستطيع تطوير أجهزة الرنين المغناطيسي بمبلغ يعادل ستين بالمئة من مبلغ تصنيعها في الولايات المتحدة.

تلك هي دعوى كبيرة. فبالرغم من أن قَدْرَ سوق أجهزة الرنين المغناطيسي التي تبلغ أربعة بليون دولار في السنة أن تستمر في نموها، وبالرغم من أن الجهاز يُطَوَّرُ للإفادة منه في مجالات أكثر، فإن تسويق جهاز الرنين المغناطيسي أمر غير بسيط. إذ يتطلَّب تسويقه أفضل الخبرات العالمية في عدة حقول تكنولوجية عالية. وسوف تشمل الصناعة الصينية خبرات علماء فيزيائيين يتمتَّعون بأحدث معرفة بالرنين النووي والموصلات الفائقة. وتَتَطَلَّبُ مبرمجين وفنيين يستطيعون

التعاطي مع المجال المغناطيسي ثلاثي الأبعاد 3-D بِدِقَّة. وَيَتَطَلَّبُ خِبراءَ في علم المواد بارعين في معرفة المواد المغناطيسية، وآخرين يُخَطِّطون ويديرون صناعة أحدث الدارات المتكاملة.

غير أن ديامنَّت لا يريد بناء جهاز فحَسَب، وإنما يَطْمَحُ إلى جهاز يَتَحَدَّى أَجْهزةً تُنتِجها شركات كبرى نَحْو، فلبس Philips، وجنرل إلِكْتْرِك General Electric، وسيمنس Siemens، وشركات أخرى تُضفي أفضل تكنولوجيا إلى أجهزة الرنين المغناطيسي التي تُنتِجها. إن صناعة جهاز رنين مغناطيسي وإن كان متخلفاً قليلاً سَيُحَرِّضُ صناعة الصين ضد سوق كبيرة لأجهزة مُسْتَعْمَلة تُزوِّد المستشفيات خارج دائرة البلدان الصناعية المتقدمة بأجهزة أسعارها مُنْخَفِضَةٌ ولا تزال مفيدة جداً في أدائها. إن صناعة جديدة ستضطر إلى بناء أجهزة سهلة الاستعمال مثل أفضل الأجهزة وإنما تَقِلُّ قيمتها عنهم. ويقول ديامنَّت: «ويمكن تحقيق ذلك في الصين، فالخبرة مُتَوَفِّرة بكلفة تَقِلُّ كثيراً عن البلاد الأخرى».

وهل ستدخل رقاقات كومبيوتر صُنِعَت في الصين في أجهزة الرنين المغناطيسي المصنوعة في الصين؟ إنها إن لم تدخل تلك الرقاقات الآن فسوف تدخل في وقت غير بعيد. لقد ركزت مجلة فورتشن Fortune في عدد خاص عن الصين صدر في تشرين الأول/ أكتوبر سنة 2004م على النجاح الذي حققته إنتل Intel في الاستيلاء على حصة من السوق ورفع أرباح البلاد التي تحققت باستثمارات واستراتيجيات تسويق جريئة. ربما كان نجاح الشركة مضموناً لولا أن سوق الكومبيوتر في الصين وسوق المعالجات (مايكروبريسر) فيها، برغم كبرها، ما زالت تنمو بسرعة تجعل مستقبل إنتل في الصين يواجه تحديات خطيرة من قادمين جدد، منهم شركات صينية تتلمس طريقها كي تتحدى ريادة إنتل التكنولوجية التي تبدو أنها لا تقهر.

ويقول باحثون في أكاديمية العلوم الصينية، الذين يعملون مع BLX، وهي شركة تصمم رقاقات بدأها علماء الأكاديمية، إنهم ابتكروا رقاقات اسمها جدسن

Godson 3 تُعادلُ أفضلَ رقاقات أنتجتها إنتل منذ أربع سنين. ولكي تبلغ الرقاقات الصينية مستوى إنتل التكنولوجي، فقد انضمت BLX إلى أكبر منافسي إنتل الأمريكيين، أدفانسد مايكرو دفايسز Advanced Micro Devices، ولها تصاميمها وخططها الخاصة لاحتلال موقع إنتل في سوق الصين.

وقال الدكتور لي جوجي Li Guojie للصحافة، وهو رئيس BLX، ومدير معهد تكنولوجية الكمبيوتر في أكاديمية العلوم الصينية: «إن الشراكة بين إي إم دي Advanced Micro Device (AMD) و BLX جاءت لمصلحة الطرفين. ويسعدنا أن نتعاون تعاوناً في العمق مع شركة عالمية مثل إي إم دي AMD التي تلتزم باكتشاف هذه السوق مع BLX، وليس ذلك من أجل سوق الصين فحسب، بل لزيادة وضوح تصميم الصين وتكنولوجيتها في العالم.

ويبين ذلك الترتيب الارتباطات الوثيقة بين أذرع بحوث الحكومة الصينية وجهودها لحيازة تكنولوجية متقدمة، يضرب الشركات الأجنبية بعضها بعضاً في السوق، فتتقدم الصين إلى أعلى مواقع صانعي الرقاقات.

وثمة عملية تشبهها قد تجعل الصين منافساً قوياً في الأجهزة الطبية المتقدمة. فالعالم مليء بشركات تكنولوجية تتنافس على تزويد قطع وبرامج لأجهزة الرنين المغناطيسي. وسوف يعملون جاهدين لاقتحام سوق الصين فيقدمون أفضل ما عندهم من تكنولوجية، لشركات نحو ديامنت Dymant التي تسعى لإنشاء صناعة صينية لأجهزة الرنين المغناطيسي.

### خُذْ مَسْكناً لِلألم

إن الاحتمالات الكامنة والمتميزة في سوق أجهزة الرنين المغناطيسي المصنوعة في الصين تُبشِّرُ بتغيُّرٍ مُقبلٍ في ممارسات الرعاية الصحيَّة الصينية، برغم ندرة نُظُم التأمين الصحي في مجتمع الصين، حيث تُقدِّمُ العناية الصحيَّة مقابل دفع أجورها على الفور عند الحاجة إليها. وبرغم أن الطب الصيني التقليدي سيستمرُّ

أمداً بعيداً، فهو جزء أصيل من ثقافتها، فإننا نجد الحاجة إلى الطب الغربي تزداد. فصناعة الدواء في الصين كبيرة، بلغت مبيعاتها 7.5 بليون دولار سنة 2004م. وتصدر الصين أدويةً غربيةً الابتكار قيمتها 3.5 بليون دولار، حيث تلقى رواجاً كبيراً في بلدان تَضَعُ فيها أنظمة الرقابة وتَعْظُمُ حاجتها إلى عقاقير بخسّة الثمن.

إن شركات الصناعات الصيدلانية الأمريكية والأوروبية الكبيرة - وهي من أكثر الشركات ربحاً في العالم - على علم بذلك. فهم لا يتاجرون في سوق الصين بسهولة، وإنما يدخلون السوق وهم يعلمون علم اليقين أنهم يواجهون بلداً غير مُكْتَرِث، في مُعْظَمِهِ باحترام حقوق ملكية الاختراعات وبراءاتها، وهي التي تكمن فيها أرباح الصناعات الصيدلانية.

إن الصناعة الصيدلانية، بِخِلَافِ مُعْظَمِ الأعمال الأخرى، كتاب مفتوح أمام قادمين جدد لأن المكوّنات والعمليات الكيميائية لجميع الأدوية التي تباع في بلدان مُتَقَدِّمة في اقتصادها متوفرة في وثائق مصنفة لدى مؤسسات الضَبْط المعنيّة بها في تلك البلدان. وتستطيع شركات الصناعات الصيدلانية في بلدان أخرى لا تطالها سلطة النُظْم الفاعلة أن تُمَشِّط السجلات الحكومية بحثاً عن صِيغِ المنتجات التي تَسْتَطِيعُ أَنْ تُتَبَّجَهَا. وإن فائدة هذه المعلومات هائلة. فقد كانت عائدات شركة بفايزر Pfizer، التي تصنع الفياجرا Viagra مثلاً، 45 بليون دولار سنة 2003م، وأنفقت 7.1 بليون دولار على الأبحاث والتطوير.

وقد كان كل دواء يباع في الصين، حتى وقت قريب، نسخةً عن دواء أجنبي، وهي حقيقة بيّنتها ضالّة الأبحاث والتطوير الصيدلانية في الصين. ويقول آلان زانج Allan Zhang، وهو اقتصادي كبير في شركة برايس ووترهاوس كوبرز Pricewaterhouse-coopers، لم يبلغ مجموع نفقات الأبحاث والتنمية في صناعة الأدوية في الصين سنة 1999م ما تُنْفِقُهُ شركة واحدة من الشركات الصيدلانية العالمية. وكتب زانج: «كان لهذه الإستراتيجية معنى لاقتصاد بلد نام كالصين؛ فبينما كان تطوير دواء جديد يستغرق بين عشر سنين إلى خمس عشرة

سنة في الشركات الغربية - وينفق عليه 250 مليون دولار وسطياً - إلى يومنا هذا، لايسْتَفْرِقُ نسخ أدوية جديدة أكثر من ثلاث سنين إلى خمس سنين، يكلف النسخ بين 60.000 و 120.000 دولار».

وَيَحَسِّنُ استعداد الصين لحماية شركات الأدوية الأجنبية من القَرَصَنَةِ، غير أن الهدف مازال غير مَرْتِي. فقد فَقَدَت شركة بفايزر حماية براءة اختراع الفياجرا في الصين عندما قَرَّرَت الحكومة أن طلب الشركة ترخيص براءة الاختراع لم يَصِفِ استعمال المكونات الأساسية للدواء وَصْفًا وافيًا. وإن الدواء، كما جاء في القرار، لم يَلْبِ «شرط الجودة»، الذي عدته شركة بفايزر شرطاً تعجيزياً، وما يعني، من حيث المبدأ، أن الأدوية التي نُسِخَت بنجاح في الصين قبل أن يسوَّقها مُنتجوها الأصليون ليس لها فرصة لحماية البراءة. وقد ترك القرار الباب مفتوحاً لمن يصنع الفياجرا من مواد مماثلة أرخص ثمناً، التي تباع كميات كبيرة منها في الصين، وفي كل مكان آخر. وقد ركَّزَت التَّغْطِيَةُ الصحفية المحلية لقرار الفياجرا هذا على أن كلفة تصنيع حَبَّة واحدة من الفياجرا يُواناً ثم تُباعُ بثمانية وتسعين يُواناً، وهذا ما يُثير اهتمام المُصنِّعين الصينيين الذين يَسْعَوْنَ إلى تضيق الهامش وربما يشجعون مزيداً من القراصنة على الاندفاع إلى السوق\*.

\* ما زال مُعْظَمُ الصيدليات الصينية، التي تصرف الأدوية الغربية، خاضعة لإشراف الحكومة، وهكذا تبدو. فالصيادلة، في ثياب المختبر البيضاء وكأنها أُنْقِذَت من باخرة مستشفى في الحرب العالمية الثانية، يصرفون الأدوية بموجب وصفات تمر عبر ثلاث طبقات أو أربع من بيروقراطيات الدكان. وتبدو المخازن كأنها مستوصفات مستشفيات عتيقة، خالية من الإعلانات والعروض الخاصة التي تصرخ من الأرض، والجدران، والسقوف في مخازن بيع الأدوية الغربية. وتوجد الشياجرة على الرفوف المحروسة في مخازن الحكومة، ولا تُصَرَّفُ إلا بوصفة طبية. وليس للزبائن الصينيين حاجة لتحدي نظام الصيدلية لشراء الدواء أو نسخة مُقَرَّصَنَةٍ منه، فدكاكينُ الجِنس مُزدهرة في الصين، ولايفاجئ هذا أحداً برغم الحشمة الصينية المتكلفة المزعومة. فالصين مصدر معظم زخارف الشهوات الجنسية التي تباع في أرجاء العالم، وبخاصة البلاستيكية منها. وتعرض مخازنُ الجِنس في الصين تلك الزخارف دون حياء، فَتُعَرَّضُ مُجَسِّمات الأعضاء الجنسية في واجهات الدكاكين التي تطل على شوارع مزدحمة. وبييعون مواد مساعدة كيميائية، وعقاقير كثيرة تُشبه الفياجرا.

وعلى الرغم من أن شركة بفايزر قد حاربت القرار، وإنما لا ترى كل الشركات نفعاً في إظهار الخلاف مع الحكومة الصينية في العلن. وصادف أن تخلت شركة الأدوية البريطانية العملاقة جلاكسو سميث كلاين GlaxoSmithKline، في زحمة الاقتتال على الفياجرا، ببساطة عن حقوقها المسجلة لمادة رئيسة من مكونات أحد أدوية السكري الناجحة جداً، أفنديا Avandia، عندما قوبلت جهودها الأولى لإحقاق حقوق ملكيتها بتحدٍ في المحكمة من ثلاثة منافسين صينيين. ولم تعلق الشركة على أسباب استسلامها، ويتساءل المرء إن كان ثمة كلام جرى خلف المشهد، أفقع الشركة بأن نجاحها في سوق الصين في المدى البعيد يلزمها أن تشحذ موقعها السياسي قبل أن تشحذ مذكراتها القضائية. فمفتاح الأمور في الصين هو أن تبقى في السوق. وتبدي شركات كثيرة استعدادها لتقديم تنازلات غير عادية لتحفظ مكاناً لها. والحكومة الصينية بعيدة كل البعد عن أن يأسرها حب النمط الغربي في دفع النزاعات إلى المحكمة، فتفرض التفاوض على مشكلات كثيرة تتترك عادة في بلدان أخرى ليقتحمها المحامون. وتميل المفاوضات بثقلها نحو مصالح الأطراف الصينية، أو في حال بفايزر، كان الميل إلى جانب «داوود» البلد ضد «جوليات» الصيدلاني العملاق.

وثمة عامل آخر له أثره القوي، هو أن الحكومة الصينية هي المشتري الأكبر للعقاقير في البلاد، وإن خفض الأسعار يصبُّ في مصلحة موازنتها. وتُفْلِحُ إستراتيجيتها في الغالب؛ إذ إن كثيراً من العقاقير المهمة تكون كلفتها في الصين أقل من أي مكان آخر في العالم.

والصينيون قُساةٌ وصارمون في تعاطيهم مع الشركات الصيدلانية العالمية، ولهذا سبب آخر وهو أن أكبر الشركات الصيدلانية هي أكثر الأعمال نجاحاً في التاريخ، وليس للصين رغبة في أن تبقى أمة تعمل شركاتها في قرصنة الأدوية وتقليدها. فالبُحوث الطبيَّة وما يتعلَّق بها من بحوث التكنولوجيا البيولوجية biotechnology تقع في مقدِّمة أولوياتها العلميَّة. وتطوِّر الصين حشداً كبيراً

من الباحثين الذين يعملون في علوم الحياة. وتتباهى الصين بخمسين ألف عالم يعملون في بحوث التكنولوجيا البيولوجية، وتخرّج جامعاتها أربعة آلاف وخمسمئة باحث كل سنة. وتعمل الصين بدأب لجذب علماء من أبنائها تدرّبوا وعملوا في بلاد أخرى. وإن مَمَّرَ شِنْزِهين للتكنولوجيا البيولوجية Shenzhen biotech corridor هو أحد الشواهد على تشجيع الحكومة المحلية العلماء على الأعمال والمؤسسات الخاصة، وهناك في طول البلاد وعرضها جهود مماثلة لجذب العلماء الذين تدرّبوا خارج الصين إلى الأكاديميات الصينية. وتقدّم الصين للعلماء العائدين مراكز رفيعة ورواتب تتناسب مع ما كانوا يتقاضونه خارج البلاد.

وما زالت مختبرات الصين متخلفة عن مختبرات أمريكية وأوروبية ويابانية حَسَنَةَ التجهيز. فمناهج البحوث والتطوير R&D المتقدمة المتبّعة في الشركات الصيدلانية المتعددة الجنسيات، ما زالت نادرة في الصين. 8 وربما يأتي العلاج سِراعاً من شركات أجنبية تقيم بُحوثاً في الصين. وقالت مجلة الأعمال الصيدلانية البريطانية سكريب Scrip إن اِفْتَتَانَ الصين يَتَجَاوَزُ اسْتِطَاعَةَ عُلَمَائِهَا الَّذِينَ تُوَفَّرُهُمُ الصّين دون كلفة كبيرة، فَتُسَمِّيها المِجَلَّةُ بِكِياسَةِ «حرية البحث في الصين». فهذه إرادة البلاد للمُضِيِّ في ميادين تراها بلدان أخرى، كالولايات المتحدة بِخاصَّة، بَغِيضَةً أخلاقياً.

وتتصدّر القائمة بحوث في الخلايا الجذعية في الجنين البشري، تلك البحوث التي لا تُواجه اعتراضاً دنيماً كالتّي يُثيرها المحافظون في أمريكا لإحباط هذه البحوث في المختبرات الأمريكية. وتقول مجلة سكريب إن عَزَمَ الصّين على هذا الاندفاع قد أنتج عدة شركات بحوث رائدة بين مراكز طبية، وجامعات، وشركات متعددة الجنسيات، وهي كثيرة نذكر منها، الشركة العملاقة السويسرية رُوش Roche التي اشتركت مع المركز الوطني الصيني للجينات البشرية Genome في شنغهاي لاستقصاء مَرَضِي السُّكَّرِي diabetes والفصام Schizophrenia، وشركة

جلاكوسوسمٲ كلابن اللى عمل مع مركز آخر للبحوث فى شنغهاي على تطوير مَحْتَبَر مُتَقَدِّم للكيمياء التوحيدية \*recombinatorial chemistry.

وان وراء هذا التعاون الذى يُعلن عن قَصْدٍ، مئات مَحْتَبَرات للتكنولوجية البيولوجية فى الصين (يُرَكِّز بَعْضُها عملَه على الزراعة) ويزداد عددها كل سنة. وتتفق الصين ما لا يقل عن 600 مليون دولار فى كل سنة على بحوث التكنولوجيا البيولوجية، 9 يُصَوَّبُ معظمها إلى سوق سريع النمو. وتقدِّر شركة فرست آند سلفن Frost and Sullivan، وهى شركة بحوث واستشارات فى نيويورك ولها مكاتب فى مختلف أصقاع العالم، أن ينمو سوق التكنولوجيا البيولوجية الصينية بمعدل 13.5 بالمئة فى السنة فتبلغ مبيعاتها 8.8 بليون دولار. وسيأتى النمو عندما تتضج شركات الصين، وتختار شركات عالمية أدمغة الصين بأسعار منافسة.

وقال جرج لُسَيَّير Greg Lucier، رئيس شركة إنفتروجن Invitrogen ومديرها التنفيذى، وهى شركة تبيع فى كل سنة أدوات وتكنولوجيات لمَحْتَبَرات بحوث التكنولوجيا البيولوجية قيمتها بليون دولار، إن فى الصين «جماعة من أكثر الجماعات العلمية تقدماً التى نجدُها خارج الولايات المتحدة وهى متمكِّنة جداً من التكنولوجيا البيولوجية الزراعية والعلاج الجيني».

ويلاحظ لُسَيَّير أن الصين قد أوجدت لنفسها موقِعاً بين ست دول رائدة فى الفترة ما بين عامى 1998 و2004 رسخت الصين لنفسها موقِعاً بين ستة بلدان معنية ببحوث الجينات البشرية Genome، واستمر علماءها فى تفكيك رموز المورثات وتوفيرها للبحوث فى العالم كله. ويقول: إنَّ الصين هى التى عرَّفت العالم على مورثات كاملة للرُز.

\* لعل ميزة خرقاء تتمتع بها الصين فى سياستها مع الشركات الصيدلانية أن يوجد فيها عدد هائل من المرضى الذين لا يلقون علاجاً، فتستطيع أن تُدرجهم فىمن تُجرَّب العقاقير عليهم بتكاليف زهيدة. وإن من هؤلاء، ملايين المرضى الذين يعانون من مرض الإيدز AIDS فى الصين، وثلاثمئة مليون مدخن فيها.

(الأرز)، وإن ذلك «تَطَوُّرٌ مُهِمٌّ جِدًّا». وإن نُمُوَّ السَّكَّانِ فِي الصِّينِ وانكماش أراضيها التي يمكن زراعتها يُلِحِّانَ عليها بعمل سريع في بحوث التكنولوجيا البيولوجية الزراعية، وفي الصين نسبة عالية من أعلى نسب التركيز في العالم على المحاصيل الزراعية المُعدَّلة جينياً التي تنمو في حقولها. وكانت الصين في مقدمة الذين تَبَنُّوا أدوية المعالجة الجينية في الطب البشري؛ وكانت من أوائل الدول التي تباع عقار جينديساين Gendicine الذي يعالج بعض أنواعاً من السرطان. ويقول لُسَيِّيرٌ «إنهم يحتلون موقعا متقدما حقا في العلاج الجيني كما نرى».

ويقول لُسَيِّيرٌ إن الإمكانية التجارية المتوقعة للتكنولوجيا البيولوجية الصينية قد بدأ ظهورها، غير أنه يُحذِّرُ من طرق الصين في إنشاء الأعمال الكبيرة سِراعاً. وقيس لُسَيِّيرٌ مستقبل البيع في الصين بما تبيعه شركته من الملايين السنوية من السَّلَعِ، وبيعاً تراكمياً يُقدَّرُ بمئة مليون دولار يتوقَّعه في سنة 2006م. وقد أدرك لُسَيِّيرٌ تَطَوُّرَ الصِّينِ في خمس سنين فقط لكي تَلَجَّ سوقاً قيمته بليون دولار لأجهزة الرنين المغناطيسي MRI ومُنتجات طبية متقدمة غيرها، بناءً على خبرته، وهو مدير تنفيذي مُحَنَّكٌ في شركة جنرال إلِكْتَرِكِ General Electric، فيقول: «ثمة عدد كبير فياض يزداد سِراعاً من الناس الذين يطلبون رعاية صحية في الصين، وسوف يطلبون عقاقير باهظة الثمن تأتي نَتِيجَةً لُبُحُوثٍ تُتَّبَعُها التكنولوجيا البيولوجية».

### تَحْلِيقُ الخِيَالِ

إن المديرين التنفيذيين الأمريكيين والأوروبيين الذين يَصِلُ مِنْهُمُ إلى شنغهاي وبكين جَمَهَرَةً في كل يوم بالطائرات النفاثة الكبيرة لاستكشاف أسواق الصين التي تتحداهم، فيدخلون مطارات البلاد الجديدة النظيفة وهم يُدْرِكُونَ أن ممارسة الأعمال قد تُكَلِّفُهُمُ فقدان هوامش الربح الكبيرة التي تُوفِّرُها العقاقير الشائعة والأجهزة الطبية في أرجاء الدنيا. وربما لم يدركوا أن الطائرة التي وصلوا عليها، هي سلعة يُقدِّرها الصينيون حَقَّ قَدْرُهَا.

وإن الصناعات التي تتنافس الأمم عليها تنافساً ضارياً قليلاً، كصناعات الطيران. فالتنافسُ الحادُ بينَ شركة صناعة الطائرات الأمريكية بوينج Boeing والشركة الأوروبية إيرباص Airbus تنافسٌ جليٌّ، غير أن التنافس بين مجموعات عالمية كثيرة من شركات صناعة الطائرات الأصغر وشركات صنع القطع والأجزاء التي تدخل في صناعتها تنافسٌ حادٌ أيضاً ولهُ تنوعٌ جغرافيٌّ. فالشركات البرازيلية، والروسية، والكندية، والألمانية، تتنافسُ على سوقٍ تنمو لطائرات ركابٍ نفّاثةٍ أصغر. وتتطلبُ صناعة الطائرات المدنية دعمَ الحكومات المالي والسياسي دعماً أقصَى. إذ تحصلُ شركة بوينج التي تعد شركة صناعية ذات أهمية إستراتيجية عظمى في الولايات المتحدة على إعانات تبُلُغ بلايين الدولارات من أموال الدفاع الحكومية. (وهي الشركة التي كانت تعد شركة لا تقهر، فهي تناضل اليوم لتنافس في ميدانَي عملها، المدني والعسكري. فقد انخفضت القوى العاملة في بوينج من 238.600 سنة 1998م إلى 157.54 سنة 2003م). وتتقاسم ملكية إيرباص Airbus عدّة شركات لها صالات قوية بالحكومات في بريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، وإسبانية، فصارت الشركة رائدة في صناعة الطائرات في العالم وقد دعمتها إعانات حكوميّة غير قليلة ومعاملة مفضّلة من شركات الطيران الأوروبية التي تملكها الحكومات.

وتجدُ اليوم فوائد كثيرة من ذلك السخاء طريقاً إلى الصين، فالصين مازالت أكبر سوقٍ بكَرٍ في العالم للطائرات. وبرغم أن الصين تصنع طائرات حربيّة منذ أمَدٍ بعيدٍ، ومن تلك الطائرات مقاتلات خفيفة تلبّي حاجات التصدير العسكرية إلى جانب الصواريخ، غير أن الصين لم تصنع حتى يومنا هذا طائرة ركاب تجارية عريضة الجسم وفق مقاييس عالمية. وإن توقّعات نموّ الصين في السفر الجويّ عظيمة. وترى شركة إيرباص في توقّعاتها أن سوق الصين سوف تنمو خمسة أضعاف مع حلول سنة 2022م، وأنها ستحتاج إلى ألف وثلاثمئة طائرة، على أقل تقدير، تتسع كل واحدة منها لمئة راكب أو أكثر، كي تلبّي الحاجة.

وهذا التقدير سيجعل الأجواء الصينية سوقاً قيمته 140 بليون دولاراً، وسيبذل صانعو الطائرات في العالم كل ما في استطاعتهم للوصول إليه. غير أن السوق الأمريكية سوف تكون أكبر.

وتتمتع بوينج بتاريخ طويل في البلاد بمقاييس اقتصاد الصين الجديد. والسفر الجوي، شأنه شأن الاتصال عن بُعد، عمل يعتمد في نموه على زيادة الاتصال بين نقاط متعدّدة. وقد تَبَهَّت بوينج في وقت مُبَكَّر أن اقتحامها سوق الصين سيعطيها موطئ قدم في سوق يُقَدَّر له أن يتفجّر. وقد آتت الجهود أكلها في بيع الطائرات. فلشركة بوينج اليوم حصّة تُقدَّر بـ 65 بالمئة من سوق الصين. ولعبت بوينج دوراً مُهمّاً في تطوير صناعة الطائرات في الصين، فساعدت شركات الصين لكي تصنع قطعاً رئيسية من طائراتها وتتزوّد بها منهم. وتُبيّن تقارير الشركة أن أكثر من ثلاثة آلاف طائرة بوينج في أرجاء مختلفة من العالم تُدخِل قطعاً رئيسية ومجموعات من مصانع صينية. وستبلغ قيمة ما تشتريه بوينج من قطع من الصين سنة 2010م بليوناً وثلاثمئة مليون دولار.

وقال ديفيد وانج David Wang، رئيس شركة بوينج في الصين، للصحافة الصينية سنة 2004م: «إن الشراكة الصناعية بين بوينج والصين حقيقية ومنتفحة. وإننا نركّز جهدنا على أن تكون هذه البرامج قادرة على إضافة قيمة لشركائنا الصينيين قدر المستطاع وبالسّعة الممكنة». وتعد ملاحظات وانج استعراضاً علنياً لمقدار استعداد بوينج لنقل التكنولوجيا إلى الصين بأسرع وقت ممكن.

وإن رغبة بوينج في إقامة صناعة محليّة وإدخال تكنولوجيا أجنبية في الصين هو جزء مهم من الصفقات التي تُبرمها شركات صناعة الطائرات بُعِيّة الوصول إلى سوق الصين. وتلعب شركة إِيْرَبِصّ والشركات الرئيسية الأخرى التي تبيع في سوق الطائرات الصينية أدوارها على أحسن وجه يستطيعونه. وتتوخّى الصين التعلُّق في تنويع المصادر التي تشتري منها الطائرات، بما يعطيها قوة

للحصول على أفضل الشروط في الأسعار والتحويلات الفنية من كل شركة. وقد ذكر تقرير صدر سنة 1999م عن مكتب الصناعة والأمن في وزارة التجارة الأمريكية أنه «بالرغم من الفرص الكبيرة المتاحة في قطاع الطيران الصيني.. فإن شركات صناعة الطائرات الأمريكية، ممثلة بالدرجة الأولى بشركة بوينج... وعدد من صانعي القِطْع، تبدي استعدادها لتقديم تنازلات مهمة لمخططي الدولة في الصين في اتفاقيات للإنتاج المُشْتَرَك مقابل زيادة فُرصها للوصول إلى السوق». ويمضي التقرير في توثيق الشكاوى من أن شركات صناعة الطائرات القائمة في الولايات المتحدة «قد وافقت على شروط صارمة كي تصل إلى سوق جمهورية الصين الشعبية بموافقتها على اتفاقيات إنتاج مشترك ونقل تكنولوجيات». ويذكر التقرير ملاحظات أحد المديرين التنفيذيين في شركة أليد سجنال Allied Signal (وهي الآن جزء من شركة هنيول Honeywell) مبيِّناً الأمل في أن نَقَلَ تكنولوجية الشركة سَيْشَتْرِي لها مَوْطِيَّ قَدَم في سوق الصين، ويسمي الحركة «اعترافاً من الإدارة العليا بأن هناك سوقاً كامنة لمستقبل الطيران في الصين، ولا بد لنا أن نكون هناك». وإن دخول الصين في منظمة التجارة العالمية، مثلما هو حال جميع الصناعات، لا يجيز النقل القسري للتكنولوجية، غير أنه يُسْتَبَعَدُ إعاقة شركات الطيران العالقة في خضم معركة عالمية من مقايضة جواهرها بمصالحهم.

وتستطيع حكومة الصين الآن، نتيجة لتَشَدُّدِهَا، أن تعلن الصينَ مركزاً رئيساً لقطع الطائرات والطائرات الكاملة. وتقوم هيئة صناعة الطيران الصينية، وهي شركة طيران تملكها الدولة، بصناعة طائرة مَحَلِّيَّة صَمَّمَتَهَا حديثاً، بِدَعْمِ بُوِينَج التكنولوجي. وتتوقع الشركة أن تُتَبَّجَ أول طائرة صينية كبيرة سنة 2018م. وقال ليو جاوْزُهو Liu Gaozhuo، رئيس الشركة، لصحيفة شاينا ديلي China Daily: «إن قطاع الطيران الصيني لن يكون كاملاً دون تطوير صناعة الطيران المدني الخاصة به، ولن تستطيع الصين أن ترفع نفسها كقوة طيران إن لم تُطوِّرَ طائرةً

كبيرة بنفْسِها». وتحدّث ليو Liu عن فشل جهود سَبَقَتْ لِصُنْعِ طائِرةٍ بِأَيْدِ صِينِيَّةٍ، إذ لم يكن للصين حقوق الملكية الفكرية (براءة اختراع) كي تصنع كثيراً من المكوّنات اللازمة لرفع طائِرة في الجوّ. وقال: إن طائِرة الصين الكبيرة الجديدة سوف تُصنَع ببراءات اختراع تملكها الصين. ولم يُبيّن كم من تلك الملكية سوف يُكتسَبُ بِمُداَهنة شركات أجنبيّة كشرطٍ لمُمارستها دوراً في سوق الصين.

وإن ضغط الدول بما تملك من قوّة لسوقها كي تكسب فوائد تجارية أمرٌ طبيعي. وإن لَوَمَ الصين لابتزاز تنازلات من شركات تلهث وراء اللّعب في ساحتها هو مثل لَوَمِها للمطالبة بتنفيذ ما اتّفِقَ عليه مع مُلتَمِسي شراكتها طائعين مُختارين. ولئن اغتصبت الصين التكنولوجيا التي لا تحق لها، فيصعب الادّعاء أن ضحايا شراكتها، على الأقل في ميدان الطيران، قد توقعوا غير ذلك. فقد اختارت ذلك شركات نحو بوينج وإيرباص راضيتين بخيارهما. وإن مشاركتها في سوق طيران الصين الكبير النامي يَمْنَحُها فرصة بيع مئات الطائرات خارج أسواقهم الناضجة. وربما لم يكن لأحدهما أن يزدهر لولا الصين.

وبينما تجري مساومات مع الصين، تنشئ شركات صنع الطائرات الكبرى صناعة الطيران التي ستواجههم في آخر المطاف. وتقول الشركة الصينية التي تملكها الحكومة، إن الطائِرة المحليّة الصينية التي تصنعها، عمل ناجح لأن تكلفه صنعها تقلُّ ملايين عن منافسيها. وإذا تجاوزت طائِرة الصين الكبيرة المنافسة وتملّكت سوقاً بين شركات طيران الصين، مثلما وجدت إيرباص من قبل سوقاً لها بين شركات الطيران الأوروبية، فسيحتاج صانعو الطائرات في العالم إلى إستراتيجية جديدة تمكّنهم من البقاء. وسيطلبون عندئذ من حكوماتهم الدّعم، مهما تكن المناورات الصينية التي تعود لتتمكّن منهم.

