

الفضيلة الخامسة عشر

الشتات العظيم

من الذي يدير الكوكب هذه الأيام؟ أجل، العمالة الصينية الرخيصة هي التي تحدد الأسعار على مستوى العالم. وبالطبع، لم يسبق لما تشهده الولايات الأمريكية المتحدة اليوم من قوة عسكرية واقتصادية، مثل قط. اليابان؟ الاتحاد الأوروبي؟ كوريا الجنوبية، إيران، باكستان، والهند، تشكل كلها جدول الأعمال فيما يتعلق بالأسلحة النووية.

لكن مفهوم الأمة قد فقد بوصلته في القرن الحادي والعشرين. وفي حقيقة الأمر، وفر جويل كوتكين (Joel Kotkin) إجابة مختلفة تمامًا في مؤلفه العريق، الذي ما زال كتابًا رائعًا رغم تقادم عهده "Tribes" "القبائل". إذ أكد أن القبائل التي كانت تعيش متنقلة عبر الحدود الوطنية، قد سيطرت على عجلة الاقتصاد العالمي قرونًا عديدة. وبالطبع، ما زالت تفعل الشيء ذاته حتى اليوم. فوصف في تفاصيل مثيرة هيمنة اليهود، البريطانيين، اليابانيين، الهنود، وبكل تأكيد الصينيون. وتشارك كل تلك القبائل في:

- 1- قوة الهوية الأخلاقية، مع مفهوم استقلال متبادل والتأكيد على التركيبة الأسرية.
- 2- شبكة عالمية مرتكزة على الثقة القبلية التي تسمح للمجموعة بالعمل الجماعي.
- 3- شدة الولع بالتقنية والإيمان بالعلم والتقدم العلمي⁽¹⁾.

بجانب هذا، استشرّف كوتكين (Kotkin) أيضاً تصاعد وتيرة تأثير قبائل جديدة-المورمونيين^(*) والأرمنيين.

صحيح.. قراءة حياة كل القبائل وتاريخها شيء ممتع، غير أننا سوف نكتفي بالتركيز هنا على شتات الصينيين في مختلف دول العالم.

ولأن كل الأرقام عن الصينيين، نجد أن التقديرات عن السكان الصينيين الذين يعيشون خارج بلادهم (باستثناء سنغافورة، تايوان وهونغ كونغ) غير دقيقة، لكن على كل حال، تتجاوز الأربعين مليون شخص. أي ما يساوي عدد سكان ولاية كاليفورنيا تماماً. حيث يعيش (35) مليوناً منهم في البلدان التي ورد ذكرها في الشكل (15.1)، ويعيش نحو (30) مليوناً من هؤلاء في دول جنوب شرقي آسيا التي ورد ذكرها في الشكل المشار إليه أعلاه. وعلى الرغم من وجودهم القليل نسبياً في كل دول جنوب شرقي آسيا، إلا أن العرق الصيني يسيطر على قدر كبير جداً من النشاطات التجارية في تلك الدول، الأمر الذي جعلهم في نزاع دائم مع حكومات تلك البلدان.

وأخيراً، تجدر الإشارة إلى أن معظم الصينيين الذين هاجروا قد جاءوا من محافظتين فقط من محافظات الساحل الجنوبي: فوجيان (الذين يتحدثون اللهجة الهوكينية) وقوانغدونغ (الذين يتحدثون اللهجات: القيوشيونية، الهاكانية والكانتونية).

(*) المرمونية: فرقة دينية إنجيلية أمريكية، أنشأها جوزيف سميث عام 1830م، الذي زعم أن الله أنزل عليه، عن طريق الوحي «كتاب مورمون» المقدس، وهو كتاب يعتقد أفراد هذه الفرقة أن النبي «مورمون» كان قد نقشه على ألواح ذهبية. وتؤكد المرمونية حرية الإدارة والدور المهم الذي يلعبه الجهد الشخصي في خلاص الإنسان، وقد أباحت تعدد الزوجات في بداية الأمر ثم عادت لتحظره (المترجم).

موجات الهجرة:

«في الشمال يحددون القوانين، وفي الجنوب نفسرها». تلك هي المقولة المقدسة ذات القوة السحرية التي كان تجار الساحل الجنوبي للصين يرددونها منذ آلاف السنين. لقد وضع الأباطرة قيودًا تحدد التجارة، الاتصالات والهجرة. لكن سحر التجارة والعنان السائب (أو السلطة المتساهلة، بناءً على طريقة رؤيتك للأمر) في الشمال، حفزا الصينيين للسفر خارج الحدود. لقد وصف المؤرخ السنغافوري وانغ قوانغو (Wang Guangwu) أربعة نماذج للهجرة في كتابه (China and the Chinese Overseas) (الصين والصينيون عبر العالم)⁽²⁾:

- الهجرة بهدف التجارة: تشمل التجار وأقرباءهم الذين ارتحلوا وهاجروا من أجل ممارسة النشاطات التجارية.
- الهجرة من أجل العمل: تشمل الفلاحين، العمال الذين لا يمتلكون أراضي زراعية وأهل الريف الفقراء الذين يرتحلون مدعومين بعقود عمل طلبًا للرزق. وفي حين عاد كثيرون منهم إلى الصين، آثرت أعداد كبيرة منهم وضع عصا الترحال حيث انتهى بهم المقام، فكونوا ثروتهم الخاصة وتمتعوا بما أتيح لهم من فرص في العمل والحياة. وتشكل هذه الفئة المجموعة الكبرى من بين الصينيين الذين طاب لهم المقام فاستقروا بعيدًا عن بلادهم.

الموقع	السكان الذين ينحدرون من أصل صيني (بالآلاف)	نسبة السكان الصينيين مقارنة بإجمالي عدد السكان	المجموعة (المجموعات) اللغوية الأساسية	نسبة رأس المال الذي تديره المجموعات الصينية
جنوب شرقي آسيا				
إندونيسيا	٧٢١٠	٣,٦	الهوكين	٧٣
تايلاند	٨٣٢٢	١٣,٦	التبوشيو	٨١
ماليزيا	٦١٤٧	٢٩,٩	الهوكين، الهاكا والكانتونية	٦٩
الفلبين	١٥٢٢	٢	الهوكين	٦٠-٥٠
فيتنام	١٠٥١	١,٤	الكانتونية	٤٥
ماينمار	٥٠٠٠	١٠	الهوكين والكانتونية	-
كمبوديا	٣٠٠	٢,٧	التبوشيو	٧٠
بعض بلدان أخرى				
اليابان	٢٣٤	٠,٢	-	-
الهند	١٦٨	صفر	-	-
الولايات الأمريكية المتحدة	٢٧٢٣	١	الكانتونية	-
كندا	٩٢٠	٣,١	الكانتونية	-
البيرو	٥٤٠	٢,٢	-	-
روسيا	١٠٠٠	٠,٧	-	-
المملكة المتحدة	٢٥٠	٠,٤	-	-
فرنسا	٢٢٥	٠,٤	-	-
أستراليا	٣٢٠	٢	-	-

الشكل (15.1) شتات الصينيين في العالم بالأرقام

المصدر:

Lynn Pan (ed.), The Encyclopedia of the Chinese Overseas (Cambridge: Harvard University Press, 1999), George T. Haley, Chin Tiong Tan, and Usha C. V. Haley, New Asian Emperors (Oxford: Butterworth Heinemann, 1998), Murray Wiedenbaum and Samuel Hughes, The Bamboo Network (New York: Free Press, 1996), and Laurence J. C. Ma and Carolyn Cartier (eds.), The Chinese Diaspora (Boulder, CO: Rowman & Littlefield, 2003).

- الهجرة بهدف الإقامة المؤقتة: تمثل هذه الفئة أقل المجموعات الصينية المهاجرة، وقد ارتحلت بهدف الدفاع عن ثقافة الصين وأسلوب حياتها. وقد شكل أعضاء هذه المجموعة جماعات ضغط على الحكومات الأجنبية للسماح لها بتأسيس مدارس صينية وغيرها بهدف المحافظة على الهوية الصينية الوطنية حيث يقيمون. وغالبًا ما يرسل أعضاء هذه المجموعة، بتدبير من الحكومة المركزية في بلادهم، ليكونوا عينًا تسيطر على تلك الجماعات الكبيرة التي تقيم خارج حدود الوطن.
- السلالات التي تنتمي مهاجرين صينيين: تزداد أعداد المهاجرين الصينيين الذين يفقدون ثقافتهم يومًا بعد آخر. فمن ثمَّ يعجزون عن التأقلم مع الحياة الصينية. لكن مع هذا كله، تسجل الهوية الصينية وأسلوبها في العمل وما تشيبت به من قيم ومبادئ، حضورًا لا تخطئه عين. الأمر الذي ساعدها على تأسيس نوع خاص من التفاهم والصدقة مع المواطنين الأصليين على الرغم من عدم استقرار سياسات هذه البلاد أو تلك الدولة.

سوق جنوب شرقي آسيا :

بناءً على الأرقام التي وردت في الجدول (15.1)، نجد أن فرصة انخراطك في العمل مع شركة مملوكة لصينيين جد كبيرة، ولا سيما إذا كانت شركتك تستهدف سوق جنوب شرقي آسيا السريع النمو، الذي يقدر عدد أفراد بنصف بليون شخص. فكل دول جنوب شرقي آسيا التي سجلت في ذلك الجدول (15.1) هي أعضاء في تلك المجموعة التجارية الحيوية التي يتعاظم نشاطها يومًا بعد آخر، تجمع دول جنوب شرقي آسيا (الآسيان ASEAN) وتتمثل أهداف المجموعة في: الاندماج الاقتصادي، التعاون من خلال برامج اقتصادية تكاملية، إعطاء الأفضلية والأولوية للدول الأعضاء لممارسة النشاطات التجارية البينية، بما في ذلك تخفيض التعرفة الجمركية والسلع المعفية من الجمارك، ضمان وصول

أي عضو من أعضاء المجموعة لجميع الأسواق التجارية عبر الإقليم وتنسيق الجهود الاستثمارية ومواءمتها لتحقيق مصلحة كل أعضاء المجموعة.

وكما هو شأن سوق كل المجموعات المتعددة الجنسيات، تعرضت مجموعة الآسيان (ASEAN) لمشاكل وصعوبات وإخفاقات أطلت برأسها مع بداية المحاولات الأولى لتوحيد اقتصاد شعوبها. ولا سيما أن معظم ما تحقق من نمو اقتصادي في البداية كان نتيجة لممارسة النشاطات التجارية خارج دول المجموعة. وهكذا الحال فيما يتعلق بصادراتها من الموارد الطبيعية وغيرها التي اصطدمت ببعض المعوقات وسط دولها. فعكفت تلك الدول على توسيع قاعدتها الصناعية وتنويع مصادرها بهدف تشجيع التجارة بين دول المنطقة في بداية تأسيس تجمع دول الآسيان (ASEAN)، فأدى ذلك أسرع نمو اقتصادي تشهده المنطقة وزيادة معدل التبادلات التجارية البينية بين الدول الأعضاء. انظر الشكل (15.2).

وثمة خمسة عوامل مهمة ساعدت على هذا النمو الاقتصادي المنعم بالنشاط والحيوية الذي حققته دول الآسيان (ASEAN) وتحولها من دول ذات عمالة رخيصة إلى شعوب صناعية:

1 - التزام حكومات دول الآسيان بإلغاء القيود الاقتصادية وتحرير الاقتصاد وخصصته.

2 - العزم على تحويل الاقتصاد من قاعدة استهلاكية إلى قاعدة صناعية.

3 - العزم على تخصيص كل دولة في إنتاج المواد التي تمتلك أكبر قدر من مكوناتها الأولية مقارنة ببقية دول المجموعة، الأمر الذي أتاح مزيداً من التنوع في إنتاجها الصناعي وعزز فرص التبادل التجاري.

4 - بزوغ فجر اليابان بوصفها موفرًا أساسًا للتقنية ورأس المال اللازم للنهوض بالقدرات الصناعية وتطوير صناعات جديدة.

5 - استمرار التنسيق والتضامن والقيادة، واستثمار الصينيين المقيمين في تلك الدول رؤوس أموالهم داخل دول المجموعة.

تجمع دول جنوب شرقي آسيا (الآسيان - ASEAN)					
الدول الأعضاء	عدد السكان (بالملايين)	إجمالي الدخل القومي (ببلايين الدولارات)	نصيب الفرد من الدخل القومي	البضائع والخدمات المستوردة (ببلايين الدولارات)	البضائع والخدمات المصدرة (ببلايين الدولارات)
بروني	0.3	5.7	17.650	-	-
كمبوديا	12.3	3.9	317	2.3	2.3
إندونيسيا	209.0	216.2	1.034	50.4	60.2
لاوس	5.4	2.5	465	-	-
ماليزيا	23.8	112.1	4.708	98.7	117.6
ماينمار	48.3	-	-	-	-
الفلبين	78.3	91.1	1.165	37.6	34.0
سنغافورة	4.6	112.0	27.118	-	-
تايلاند	61.2	174.6	2.853	72.7	94.6
فيتنام	79.5	31.0	390	15.3	10.6

الشكل (15.2) سوق تجمع دول جنوب شرقي آسيا (تكافؤ القوة الشرائية الدائم 1995م بالدولار)

(المصدر: البنك الدولي، 2006م)

على الرغم من عدم وجود أي محاولة لاستنساخ تجربة دول الاتحاد الأوروبي، وتشكيل حكومة تتخطى المصالح القومية من أجل تحقيق مصلحة الجماعة، إلا أن وتيرة تبادل العلاقات بين دول المجموعة تتصاعد عامًا بعد آخر. وتعد رؤية دول الآسيان (ASEAN) لعام 2020م، أكبر دليل على التزام دول المجموعة بتحقيق أهدافها المشتركة، يحظى بقبول الجميع وإصرارهم على الالتزام به وتنفيذه. ويعد الالتزام بتنفيذ منطقة التجارة الحرة بكل ما تحمل الكلمة من معنى وبأسرع وقت ممكن، من بين الأهداف التي سوف تفضي إلى مزيد من الاندماج بين دول المجموعة.

مثلما كان الحال في دول الاتحاد الأوروبي، تعد الأعمال التجارية خططاً محفزة للعمل في نطاق المنطقة التجارية الحرة، إذ تعد القدرة على البيع في كل دول المنطقة دونما اختلاف جمركي واستفادة جميع الأطراف من الإعفاءات الجمركية البينية، أحد أهم التغيرات التي سوف تؤثر قطعاً في أجزاء كثيرة من دول المجموعة، إذ يمكن أن يصير التوزيع مركزياً بسعر التكلفة الحقيقية بدلاً من أن تكون هناك مراكز توزيع تتحكم فيها التعرفة الجمركية.

وليس ثمة شك في أن هذا الوضع يخلق حاجة ضرورية إلى نوع من الاتفاق حول بعض المعايير التي تحدد جودة السلع؛ لأن عدداً كبيراً من المستهلكين سوف يقبلون على شراء هذه السلعة أو تلك في كل أنحاء دول المجموعة، بدلاً من الشراء المحدود على مستوى هذه الدولة أو تلك. كما يساعد هذا أيضاً على استقرار الأسعار، الأمر الذي يساهم في الحد من ظاهرة التهريب وما يحدث من استيراد مماثل بسبب تلك الاختلافات الجوهرية في الأسعار بين البلدان نتيجة لاختلاف النظام الضريبي. فعلى سبيل المثال، قد يصبح التسويق أكثر ميلاً للصفة الإقليمية والإدارة المركزية.

من جهة أخرى، كان ظهور تجمع الآسيان +3 (ASEAN) (الآسيان+ الصين، اليابان وكوريا الجنوبية) إحدى نتائج تلك الأزمة المالية الآسيوية التي حدثت بين عامي 1997 و 1998م، لمعالجة قضايا التجارة والمال التي تواجه القارة. فقد شعرت معظم دول شرقي آسيا أن الغرب استغفلها وأراد إذلالها، فغمسها في تلك الأزمة الحادة بعد أن انسحب بهدوء تاركاً دول المنطقة في لجة الأزمة، فساهم بذلك في خلق الجزء الأكبر والأخطر من المشكلة. إذ يرى أن القوى المالية الرائدة قد رفضت المساهمة في عمليات الإنقاذ، كما فعلت الولايات الأمريكية المتحدة في تايلاند، أو أنها قدمت اقتراحات لحلول لا يمكن تطبيقها على أرض الواقع. وكانت النتيجة: تشكيل مجموعة الآسيان +3 (ASEAN)، التي تكونت

من وزراء خارجية تلك الدول ووزراء ماليتها، الذين يجتمعون مرة كل عام إثر اجتماعات الآسيان (ASEAN). وقد خصصوا أول اجتماع لهم لابتكار نظام تتقاسم الدول الأعضاء بموجبه تبادل الاحتياطات الأجنبية لحماية عملاتها المحلية ضد أي هجوم في المستقبل. ومع أنها لا تزال في طور المحاولة، إلا أن ثمة مناقشات جادة تجري على قدم وساق بين دول الآسيان +3 (ASEAN) لتأسيس سوق مشتركة وحتى عملة موحدة أو، ربما، كينونة آسيوية جديدة تشمل الاثنين، شمالي شرقي آسيا وجنوبي شرقيها. حيث ينظر للتقارب بين جنوبي شرقي آسيا وشمالي شرقيها كخطوة تجاه تقوية الدور الآسيوي في الاقتصاد العالمي وتشكيل جبهة عالمية ثلاثية.

دور المهاجرين الصينيين في العمل في دول الآسيان (ASEAN) :

يعتقد معظم المحللين الغربيين أن تأثير الشركات التي يديرها صينيون في جنوب شرقي آسيا ينحصر في عاملين مهمين، هما: العامل الاجتماعي والعامل المالي. وبالطبع، لا ترى تلك الفئة من الصينيين التي تتخرط في العمل هذا الفرق. وقد وصف جويل كوتكين (Joel Kotkin) هذا النسيج من التأثير المالي والاجتماعي قائلًا:

(مثل يهود بولندية وغيرها من دول أوروبا، يسيطر الصينيون الذين يعيشون في جنوب شرقي آسيا على كثير من النشاطات التجارية المهمة كتجار، حرفيين وعمال مؤهلين يتمتعون بمهارة فائقة، يقومون غالبًا بدور الوسيط بين النخبة المسيطرة - التي تتكون من التجار الأوروبيين، أصحاب الأراضي الزراعية، وموظفي المستعمر - وتلك الأعداد الهائلة من الفلاحين المحليين. وبسبب انقطاعهم عن موطنهم الأصلي، كاليهود تمامًا، لم يبق أمام الصينيين خيار غير الانغماس في تلك النشاطات كالتجارة وإقراض الأموال.

كما شرح ذلك روستام ساني (Rustam Sani) أحد الأعضاء البارزين في معهد ماليزيا للدراسات الاستراتيجية والعالمية، قائلًا: ”لم يكن أمامهم خيار غير العمل بنشاط وحيوية في الأعمال التجارية. يمكن لأبناء جزيرة الملايو العودة إلى الأرض لأنهم يمتلكون أراضي زراعية. فيمكنهم إذن العودة للحياة في القرى. لكن ليس لدى الصينيين خيار غير الانخراط في الأعمال التجارية.. ولهذا تخندقوا فيها جيدًا حتى برعوا وأجادوا“⁽³⁾.

على صعيد آخر، تنقسم العلاقات الاجتماعية التي تميز بها الصينيون في جنوب شرقي آسيا لخمسة أنواع:

- (1) علاقات العشيرة التي تركز على اسم العائلة.
- (2) علاقات المكان التي تركز على أصل المنشأ في الصين.
- (3-4) علاقات اللغة والعادات والتجمع النقابي التي بنيت على أساس الحرفة.
- (5) علاقات الثقة المرتكزة على الخبرة والتجربة والتركية وحسن الظن⁽⁴⁾.

عادة لا تعمل هذه العلاقات الفردية بشكل متماثل لكل مدير أعمال، بل تعمل بشكل مضاعف ومتكاثف باضطراد. وقد ذكر رام شاران (Ram Charan) أحد الطرق التي تعمل فيها العلاقات الاجتماعية على تعزيز روح التنافس حين قال: ”لقد صممت الأعمال بطريقة تشجع المديرين على الحديث بشفافية تامة، بمنتهى الصراحة والصدق، وبكل عاطفة جياشة دونما أدنى خوف، سعيًا لتحسين مستوى قراراتهم، لمعرفة دوافع بعضهم، ومن ثمَّ بناء الثقة اللازمة، وتشجيعهم على تحديد المشاكل من خلال كل ما يحقق مصلحة العميل والشركة، دونما اعتبار للمصلحة الشخصية أو النظرة الإدارية الضيقة“⁽⁵⁾. وبالطبع، يعد الحد من تكاليف النقل أحد المكاسب الأساسية للدول الأعضاء في شبكة العمل تلك. أي أنني لن أكون في حاجة إلى البحث هنا أو هناك للحصول على

أفضل سعر، إذ تكفيني الثقة بأخ زوجتي أو بزميل دراسة سابق للاهتمام بي الآن وفي المستقبل أيضاً.

من ناحية ثانية، تعد مجموعة ليبو (Lippo Group) التي تتخذ من إندونيسيا مقراً لها ومجموعة كوك (Kuok Group) التي تتمركز في ماليزيا، أفضل نموذجين معروفين يقفان شاهدين على امتداد الارتباطات المالية. وقد جاء وصف مجموعة ليبو (Lippo Group) مؤخراً في بيان صحفي من قبل شريكها الجديدة (الشركة الفرنسية / الأمريكية) .. شركة إسكربرامج الحاسوب (Esker Software) كما يلي:

تمتلك مجموعة ليبو (Lippo Group) أصولاً بـ 11 بلداً، ويتجاوز عدد عمالها عشرة آلاف عامل. وقد أسسها رئيسها، الدكتور موشتار ريادي (Mochtar Riady) قبل أكثر من ثلاثين عاماً، ولها مكاتب تجارية في الصين الأم، هونغ كونغ، ماكاو، أستراليا، إندونيسيا، ماليزيا، الفلبين وسنغافورة.

تمتلك مجموعة ليبو (Lippo Group) أكثر من عشر شركات مسجلة ومعروفة، والمساهمة فيها متاحة للعامة، تنتشر في بلدان مختلفة تشمل هونغ كونغ، إندونيسيا، الفلبين وسنغافورة. وتغطي نشاطات مجموعة ليبو (Lippo Group) خمسة مجالات مهمة:

الخدمات المالية - وتشمل البنوك التجارية، البنوك الاستثمارية، التأمين على الحياة، التأمين العام، تأمينات الإفلاس وسندات الضمان، إدارة الأصول والصناديق المتبادلة، مع التركيز على إقليم آسيا الذي يطل على المحيط الباسيفيكي.

النشاطات الصناعية - تستثمر مجموعة ليبو (Lippo Group) في التصنيع، كالمنتجات الإلكترونية، قطع غيار السيارات، الأسمت والأدوات المنزلية كالبرادات والثلاجات ومكيفات الهواء.

التجهيزات الأساسية للبنى التحتية - لقد استثمرت مجموعة ليبو (Lippo Group) في مشاريع تجهيزات أساسية لبنى تحتية في مصادر لتوليد الطاقة الكهربائية وتوزيعها، إنتاج الغاز، شبكة الاتصالات، طرق سريعة وتقنية المياه، كما عملت على إكمال تنفيذ بعض تلك المشاريع.

الاستثمارات الاستراتيجية والخدمات- تشمل تلك الخدمات تقنية المعلومات، مجمعات الأسواق المركزية التي تعمل في مجال المواد التموينية، المستودعات، الفنادق والمطاعم وجميع النشاطات الترفيهية والمدارس والجامعات. الاستثمار في تطوير المدن والأماكن العامة - يشمل هذا مدناً مرتبطة تماماً بواسطة الأقمار الاصطناعية ومندمجة مع بعضها البعض، المنازل، الشقق السكنية، أبراج المكاتب التجارية، المدن الصناعية، المجمعات التجارية، الفنادق، الأندية الريفية وملاعب الغولف. وسجل مجموعة ليبو (Lippo Group) حافل بإنجازات عديدة تقف شاهداً على قدرة المجموعة على تحويل الأراضي البور إلى مدن أهلة بالسكان، تعج بالنشاط والحيوية، مكاتب تجارية ومراكز تسوق عملاقة في كل من أندونيسيا، الصين (الأم) وماليزيا.

ولا غرو في ذلك، إذ تمتلك المجموعة فريق عمل يتكون من مهنيين محترفين، أصحاب خبرة وتجربة وكفاءة عالية المستوى في تأهيل المناطق التجارية وتطويرها. كما أنها تؤمن بالتعاون مع شركائها، وتحرص على استمرار علاقتها وتواصلها معهم. فقد تمكنت عبر سنوات من النمو وتوسيع نشاطاتها من خلال تعاونها وتشكيل تحالفات استراتيجية مع كثير من شركات العالم الرائدة في مجالات التصنيع، البناء والتشييد والخدمات المالية. وتخطط مجموعة ليبو (Lippo Group) لاستغلال مواردها وتوظيف قدراتها للمضي قدماً مع شركائها، واغتنام كل الفرص الممكنة التي يتيحها اقتصاد دول آسيا المطلة على المحيط الباسيفيكي لتحقيق أكبر مكاسب ممكنة.

بالطبع، قد تذكرون المتاعب التي عانتها مجموعة ليبو (Lippo Group) بسبب ما أشيع من تورط ”الأموال الصينية في الخارج“ في تمويل حملة كلنتون/ آل قور الانتخابية عام 1996م. وتعني لفظة ليبو (Lippo) في اللغة الصينية ”الطاقة“، وتدير المجموعة عائلة ريادي (Riady) عبر سلسلة من الصناديق الخاصة. لقد درس مديرها موشتار ريادي (Mochtar Riady) الإندونيسي المنشأ، الصناعة المصرفية في الصين، حيث استغل فترة دراسته لتكوين علاقات كثيرة ووطيدة مع جهات عديدة هناك. وتتمركز معظم نشاطات المجموعة الاستثمارية في الصين في مقاطعة فوجيان، التي تمثل الموطن السابق لأسرة ريادي (Riady). وتقدر أصول تلك الأسرة بأكثر من ستة بلايين دولار أمريكي، كما تمتلك أسهمًا في شركات مساهمة صينية عملاقة كتلك التي تمتلكها عائلة لي كا- شنج (Li Ka- shing) في هونغ كونغ.

مجموعة كوك (Kuok Group) الماليزية :

يقودها روبرت كوك هوك نيان⁽⁷⁾ (Robert Kuok Hock Nien) الذي ولد في جوهر بارو بماليزيا عام 1923م. وهو مسجل حاليًا في مجلة فوربس (Forbes) كأغنى أثرياء ماليزيا، إذ تقدر ممتلكاته بأكثر من خمسة بلايين دولار. ومع أنه منح الجيل اللاحق قدرًا كبيرًا من الصلاحيات، إلا أن كوك (Kuok) ما زال يعد الأب الذي بيده كل ما يتعلق بالمجموعة من قرارات.

ولد كوك (Kuok) عام 1923م، في جوهر بارو، لأب ثري كان يتاجر بالسلع الاستهلاكية، ينحدر أسلافه من مدينة في مقاطعة فوجيان الصينية. درس في كلية رافلس في سنغافورة في أواخر أربعينيات القرن الماضي، وكان زميلًا لـ (لي كوان يو) (Lee Kuan Yew) (رئيس وزراء سنغافورة). والتحق إثر تخرجه بشركة والده فعمل فيها، ثم أسس عام 1949م، شركة الأخوان كوك (Sdn Bhd).

وبعد تأسيسه شركة الأخوان كوك (Kuok Brothers Sdn Bhd) انخرط كوك (Kuok) على الفور في الاستثمار في مجال تكرير السكر. وعندما نالت ماليزيا استقلالها عن المملكة المتحدة عام 1957م، استغل كوك (Kuok) تلك الفرصة لتوسيع دائرة نشاطه بسرعة فائقة في جميع أنحاء ماليزيا، معتمداً قاعدة اندماج رأسيّة (مواد خام B تصنيع B توزيع). كما رأس أيضاً شركات يبيع سلع تقوم بنشاطات معقدة في لندن في أثناء خمسينيات القرن الماضي. وبحلول السبعينيات عرف كوك (Kuok) بـ (ملك السكر)، إذ كان يسيطر على نحو (10%) من تجارة السكر في العالم. وبعد نجاحه في عمليات تكرير السكر، تحول بسرعة شديدة للعمل في نشاطات أخرى، فأسس أضخم مطاحن غلال في ماليزيا.

منذ ستينيات القرن الماضي، يعول كوك (Kuok) كثيراً على أسلوبه في ممارسة الأعمال التجارية ليصبح أحد المؤثرين الأساسيين في مجال الصناعة، وصاحب رقم يصعب تجاوزه. فقد عرف بسرعه الفائقة في التعرف على الفرص في بلاده وخارجها واقتناص تلك الفرص بطريقة قديمة، كما برع في توظيف علاقاته الخاصة مع الحكومة وأصحاب الصناعة ليؤسس إمبراطورية بسرعة شديدة. ونجح بجانب هذا كله في تشكيل تحالفات إستراتيجية مع أطراف أخرى. وعمل مع الحكومات المحلية لتأسيس شركة لبناء السفن، ثم اتجه فيما بعد لبناء الفنادق، مباني المكاتب التجارية ومراكز المؤتمرات والاجتماعات. وأسس، مع شركاء آخرين، بنوكاً. وبالإضافة لشركاته المتعددة في ماليزيا، يمتلك كوك (Kuok) شركات أخرى في بلدان كثيرة حول العالم كسنغافورة، تايلاند، الصين، إندونيسيا، فيجي، الفلبين وأستراليا.

تتنوع نشاطاته التجارية بين عدة مجالات، تشمل: زراعة قصب السكر، تكرير السكر، مطاحن الغلال، علف الحيوانات، النفط، تمويل التعدين،

الفنادق، إدارة الأملاك، التجارة والنقل. ويدير كوك (Kuok) حالياً مجموعة فنادق الشانقريل (Shangri-La Hotels) وفنادق الريفورتس (Resorts) (المنتجعات السياحية) في الصين، بالإضافة إلى مجموعة كيري (Kerry Group) ومزارع بيرلس وكثيراً من الشركات الأخرى.

يذكر أن ثمة مجموعات صينية أخرى كثيرة ظهرت على شاكله مجموعة ليبو (Lippo Group) بالإضافة لمجموعات أخرى متعددة في مجموعة دول الآسيان (ASEAN). كمجموعة لوسيان تان (Lucian Tan) في الفلبين التي تمتلك شركات البيرة، التبغ والصناعات المصرفية، ومجموعة هنري سي (Henry Sy) التي تسيطر على تجارة التجزئة، الأسمنت، وغيرها من مجالات استثمارية أخرى. أما في تايلاند، فتتسط أسرة لامسام (Lamsam) في الصناعات المصرفية والعقارات، في حين تمتلك أسرة شيارافانونت (Cheara-vanont) أصولاً في الزر صناعة(*)، العقارات والاتصالات. وبالطبع، لانسي مجموعة سالم (Salim Group) العملاقة في إندونيسيا، التي كانت ترأسها أسرة ليم (Lim) التي تمثل عاملاً أساسياً مهماً في الاقتصاد هناك. وهكذا، تطول القائمة، ويمثل هذا فقط الشركات العملاقة.

الصينيون في أمريكا:

كما هو موضح في الشكل (15.1)، هناك أيضاً نحو أربعة ملايين صيني يعيشون في الولايات الأمريكية المتحدة وكندا. ففي الأخيرة، استقر معظمهم في كولومبيا البريطانية وأونتاريو، أما في الأولى، فقد استقروا على امتداد الساحل الغربي، ولا سيما في ولاية كاليفورنيا. وفي الولايات الأمريكية المتحدة، يعمل (70%) تقريباً من الأمريكيين من أصل صيني في الإدارة، الحرف المهنية

(*) الزر صناعة: (زراعة + صناعة) وتعني مجموعة العمليات التي ينطوي عليها إنتاج المحاصيل في المزارع، وتلك التي يشتمل عليها صنع الآلات المساعدة على ذلك، وأيضاً تلك التي يقتضيها خزن المنتجات الزراعية وتوزيعها (المترجم).

كالتطب والمحاماة وغيرهما من الوظائف، التي تمثل العمل الأساس لنحو (60%) من إجمالي سكان الولايات الأمريكية المتحدة.

ثمة حكايات نجاح كثيرة جداً في هذا المجال. أشهرها حكايات المكتشفين والمبدعين في مجالات التقنية العالية مثل آن وانق (An Wang) (مكتشف أجهزة حاسوب وانق في ثمانينيات القرن الماضي) أو جيفري يانق (Jeffrey Yang) (مكتشف شركة ياهو - Yahoo! Inc).

وبالمقابل، ساهم العلماء الأمريكيون الذين ينحدرون من أصل صيني بقدر فعال - ربما كان أشهر مثال على ذلك هوشانق - لين تان (Chang - Lin Tien) وهو فيزيائي من أهالي مدينة بيركلي، حيث عمل رئيساً لجامعتها من 1990 حتى 1997م.

وبالتركيز على كاليفورنيا برهة من الوقت، حيث يعيش أكثر من مليون أمريكي من أصل صيني، نجد أن المستقبل يبدو مشرقاً بحق. فمع أن الأمريكيين من أصل صيني يشكلون (3%) فقط من إجمالي سكان كاليفورنيا، إلا أنهم يشغلون حالياً (13%) من مقاعد الدراسة في جامعاتها. في حين يشغلون (17%) من مقاعد جامعة بيركلي (*) التي تعد أعرق جامعات كاليفورنيا.

وبسبب النزاع الذي كان يسود الصين والفرص التي لمعت في أمريكا الشمالية (ظهور الذهب ونشاط أعمال البناء والتشييد) اندفعت الأمواج الأولى من المهاجرين الصينيين إلى أمريكا نحو عام 1850م. ومن جانب آخر، أدى تراجع اقتصاد أمريكا الشمالية إلى زيادة حدة التمييز العنصري بهدف إقصاء المهاجرين الصينيين في ثمانينيات القرن التاسع عشر الميلادي، وطردهم من البلاد (وقد تمثل ذلك في فرض ضرائب باهظة عليهم في كندا وفي حرمانهم من أي فرص للعمل في أمريكا).

(*) بيركلي: مدينة في الجزء الغربي من ولاية كاليفورنيا الأمريكية سكانها 135.000 نسمة (المترجم).

وأخيراً، صدر في الولايات الأمريكية المتحدة عام 1965م، مرسوم بشأن الهجرة، وضع حداً لكل أشكال التمييز العنصري التي كانت مفروضة على الهجرة. وقد ضمن ذلك المرسوم لكل المتقدمين بطلبات للهجرة إلى أمريكا من كل دول العالم، حقوقاً قانونية واجتماعية متساوية وأيضاً حصة متساوية (20.000 فرصة سنوياً لكل دولة يتقدم مواطنوها بطلبات هجرة) دونما أدنى تمييز عنصري بسبب العرق أو الدين وغيرهما. بالإضافة إلى عشرين ألف فرصة أخرى خاصة بتايوان، وفي عام 1987م، صدر ملحق للمرسوم السابق يقضي بتخصيص خمسة آلاف فرصة أخرى لمواطني هونغ كونغ. وعليه، فقد تضاعف عدد المهاجرين التايوانيين إلى الصين عشر مرات تقريباً في ثمانينيات القرن الماضي ليناhez المائتي ألف مهاجر، بالإضافة لتخصيص (30.000) تأشيرة دراسية للطلاب تحرر سنوياً في أثناء تلك الفترة، ولهذا احتل طلاب تايوان الذين يدرسون في أمريكا المرتبة الثالثة، من حيث العدد، بين جميع الطلاب الأجانب هناك.

فيما يلي، تقرير مثير أعده دون لي (Don Lee) وهو مواطن أمريكي من أصل صيني يعمل مراسلاً لصحيفة (Los Angeles Times) يحكي تجارب مواطن أمريكي من أصل صيني يدعى ألكس شو (Alex Xu) يحاول توظيف مهاراته وقدراته الثقافية للإفادة منها في شانغهاي⁽⁸⁾. فبدا له أنه تائه إلى حد ما هناك، وحائر لا يدري ما يفعل. وتوفر القصة حكاية ممتعة ودروساً عميقة مفيدة عن السوق الصيني ومساهمة الأمريكيين من أصل صيني فيه. فهيا الآن لتستمع بالوقوف على الحكاية:

كان ألكس شو (Alex Xu) يعمل في ظروف صعبة في مجال^(*) (Broadway) العتيده، إذ كان يشرف على الشؤون المالية المعقدة لحلبة سانتا أنيتا للسباق وشيد آلاف المنازل في جنوبي كاليفورنيا. غير أن ذلك كله لم يكن كافياً لكي يشفع له لممارسة النشاط التجاري في الصين.

(*) Broadway: شارع رئيس في مدينة نيويورك، تكثر فيه الملاهي والمسارح (المترجم).

منذ أن جاء إلى هنا، قبل ثلاث سنوات مضت، لكي يبدأ سلسلة فنادق مناسبة، غير غالية، تكون ملائمة لميزانيته، قال الأمريكي - الصيني الذي يبلغ الحادية والأربعين من العمر، بأنه تاه في دوامة من الأنظمة والقوانين والأوامر وغيرها من إجراءات وتعقيدات للحصول على إذن أو تصريح، وعند مقارنة هذا بما يحدث في كاليفورنيا، تجعل الأخيرة مكاناً أفضل وأسهل لممارسة النشاطات التجارية. كما أفاد أنه أكره على دفع رشا، وتعرض عماله في إحدى المدن للسلب والنهب والاعتداء من قبل قطاع الطرق. وأحياناً يبذل شو (Xu) جهداً خارقاً لمقاومة ذلك كله. غير أن حرصه على مصلحته يدفعه في معظم الأحيان لطلب المساعدة من أقربائه وأصدقائه للتغلب على ما يعترض طريقه من عقبات.

لقد افتتح مجموعة من تسعة فنادق (Green Tree Inns) في الصين، بالإضافة إلى مجموعة شركات فندقية أخرى في محاولة منه لحجز مكانه اللائق به في سباق الصناعة الفندقية والخدمات السياحية. غير أنه عاد ليقول: ”إنني لا أزال بعيداً جداً عن تحقيق هدي في الأساس“ بعد أن اتضح له أنه يضيع وقته بين شانغهاي ولوس أنجلوس، حيث يدير شركة (American Pacific) لتشييد المنازل ويعيش مع زوجته وطفليه.

العجيب الغريب أن شو (Xu) اضطر إلى السفر مراراً ذهاباً وإياباً حتى صار يعرف ملاحى وكالة الصين الشرقية للطيران بالاسم. فلم يتمكن العام الماضي من قضاء أعياد الميلاد مع أسرته، كما لم يستطع حضور عيد ميلاد زوجته وابنته التي بلغت ربيعها الحادي عشر، فبعث لكل واحدة منهما باثنتي عشرة زهرة، قائلاً إن سكتته غاية في الوعورة والتعقيد هناك.

يعد شو (Xu) أحد عشرات آلاف الصينيين المقيمين في الخارج الذين عادوا أدراجهم إلى موطنهم (الأم) للاستفادة مما يزر به من فرص عمل وتجارة. ويعرفهم الصينيون باسم ”سلاحف البحر“ وهو اسم لعبة تعني

”العائدون بعد إكمال دراساتهم في الخارج“. فكثير من سلاحف البحر تلك التي عادت من الولايات الأمريكية المتحدة قد جاءت من ولاية كاليفورنيا، التي تمثل موطناً لما يزيد على (1.1) مليون أمريكي من أصل صيني.

هكذا نجد أن شتات الصينيين في آسيا وغيرها، الذي يقدر بخمسة وثلاثين مليون شخص قد أضاف للصين ميزة فريدة وقوة جديدة تقتقر إليها القوى الاقتصادية الآسيوية الأخرى كاليابان وكوريا الجنوبية.

يعود الصينيون الذين كانوا يعيشون خارج بلادهم مثل شو (Xu) وهم محملون ليس بالمال فحسب - لقد تجاوزت استثماراته ومناصروه العشرين مليون دولار أمريكي - بل أيضاً بالتقنية العالية والمهارات الإدارية البارعة التي تم شحذها وصقلها عبر سنوات عديدة. ومن جانبها، تبذل الصين قصارى جهدها ليعمل هؤلاء في مجال تصنيع منتجات رخيصة، ويوظفوا خبراتهم وعلمهم وتجاربهم للارتقاء بتقنياتها وتنمية خدماتها الصناعية. الأمر الذي تسعى كثير من المدن الصينية لبلوغه. كما أكد ذلك زو هونق (Zhou Hong) مدير مكتب شؤون الصينيين الذين عادوا إلى بلادهم ليستقروا في شانغهاي أو يعملوا فيها، قائلاً: ”لأن شانغهاي تمر بمراحل تطور الآن، سوف تكون لخبراتهم وتجاربهم أهمية بالغة“. ويقدر هونق (Hong) أن نحو (15.000) صيني من بين الذين وضعوا عصا الترحال، قد شرعوا في ممارسة أعمال تجارية في المدينة. وليس ثمة شك فيما للعائدين من أبناء الوطن من مميزات واضحة في مجال الأعمال التجارية مقارنة بالعاملين فيها من الأجانب. إذ تمتاز الفئة الأولى، بجانب عامل اللغة، بإلمامها بالثقافة ومعرفتها بالأسواق وتمتعها بقدر وافر من العلاقات الشخصية والاجتماعية، لا يتوافر للفئة الثانية بأي حال من الأحوال.

لكن مع ذلك كله، ما زال النجاح بعيد المنال، كما تؤكد تجربة شو (Xu). صحيح.. لقد عاش شو (Xu) بعيداً عن الصين سنوات عديدة، أكثر من معظم ”سلاحف البحر“ الأخرى، إذ هاجر إلى كاليفورنيا عام 1987م، بعد أن أكمل دراسته الجامعية ونال شهادتها في الرياضيات. لكن مع هذا، لا يعد ابن مقاطعة شانغونق غريباً على شانغهاي، حيث ولدت زوجته، وانق وي (Wang Wei) وترعرعت، كما سافر الزوجان إلى شانغهاي وغيرها من المدن الصينية في مناسبات عديدة. وقد أكد ذات مرة منتقداً: ”عندما أزور الصين، أجد نفسي دائماً مضطرباً إلى النزول في فندق من فئة الخمسة نجوم، لم يكن ثمة فندق يقدم عروضاً معقولة للوافدين من رجال الأعمال“.

في أواخر عام 2003م، أعد شو (Xu) خطة عمل، جند لها شركة معمارية في مقاطعة أورانج، وظف أربعة أشخاص في الصين، ومن ثم بدأ يبحث عن موقع مناسب لتشييد أول فنادق في مجموعة (Green Tree Inn) فوجده في مدرسة تدريب مهني مهجورة في مقاطعة جنقان في قلب شانغهاي على بعد مربعين من شارع نانجينق الذي يعج بالحركة. وكل ما يحتاج إليه الآن هو موافقة الحكومة. ومن خلال تجربته بوصفه رئيساً لشركة (American Pacific) لتشييد المنازل في مونتكلير، اعتاد شو (Xu) التعامل مع أقسام التخطيط والوصول إلى اتفاق مع منظمات المجتمع، ثم انتظار الإذن من الحكومة، لكنه لم يكن يتوقع أبداً أنه سوف يحتاج إلى موافقة إحدى عشرة جهة لكي يتمكن من افتتاح فندق في شانغهاي. فهناك الشرطة، قسم المطافئ، مكاتب متعددة تمنح تراخيص ممارسة الأعمال التجارية بالإضافة لمكاتب الشركات الأجنبية.

أحياناً، يتحتم على شو (Xu) إنهاء إجراءاته لدى هذه الجهة أو تلك قبل أن يتجه لأخرى. وما يزيد الطين بلة أن أعمال تلك المكاتب البيروقراطية ومهامها، لم تكن محددة أو واضحة أبداً. وقد وصفها شو (Xu) قائلاً: ”كثيراً ما يركل أحدهم الكرة للآخر وهكذا، تدور بينهم في حلقة مفرغة“.

علمًا بأن شو (Xu) يدفع رواتب شهرية لاثني عشر شخصًا يعملون إلى جانبه لتوفير المساعدة اللازمة، بينهم محاسبون ومديرو فنادق. فتعرف عن طريق إحدى زميلات زوجته في مراحل الدراسة على مسؤول حكومي في شانغهاي، فساعدته الأخير على دفع الكرة إلى الأمام. وبعد ستة أشهر من ذلك اللقاء، أنجز شو (Xu) كل المعاملات اللازمة ما عدا الختم النهائي، للحصول على الموافقة النهائية، فسمح له بافتتاح فندقه مدة ثلاثين يومًا مؤقتًا. غير أن شهرًا كثيرة انصرمت دون أن يسمع شو (Xu) شيئًا. فتعلق أمر الفندق، ولم يستطع استقبال أي نزلاء جدد. وعندما حصل شو (Xu) على الضوء الأخضر النهائي بعد ثلاثة أشهر من ذلك التاريخ، قال: ”إنه لم يعد متحمسًا للأمر“. ولم يقدم أبدًا على إقامة حفل افتتاح مهيب؛ لأنه لم يكن يدري أبدًا متى يمكن للفندق أن يتجاوز آخر عقبة كأداء في طريقه! الأمر الذي دفعه إلى التصريح خلال زيارته الأخيرة للصين التي استغرقت ثلاثة أسابيع، قائلًا: ”يظن الناس أن الأمور يجب أن تسير هنا بسهولة شديدة بسبب سياسة الباب المفتوح التي تنتهجها الحكومة“. ثم أردف: ”إن منحنى معرفة كيفية ممارسة الأعمال التجارية هنا عالٍ جدًا“.

في أثناء مسيرته تلك، تعلم شو (Xu) أيضًا بعض الأشياء عن الطريقة الصينية. فثمة ثلاث سوارٍ ترفرف عليها ثلاثة أعلام أمام فندقه الذي يتألف من (41) غرفة، يجب أن يكون علم الصين دائمًا في الوسط. كما يجب على إدارة الفندق أن تقدم قائمة بأسماء النزلاء كل ليلة إلى الشرطة المحلية. أما إن أردت المحافظة على نظافة النباتات والشارع أمام بوابة فندقك ورعايتها بشكل جيد، فساعتئذٍ لا بد لك من صداقة شخص ما في أقرب لجنة إشراف حولك.

أما الثمانية فنادق الأخرى، فقد انتهت إجراءاتها سريعًا، هكذا دفعة واحدة، بالإضافة لفندقين آخرين في شانغهاي، لكن على كل حال، لم يكن الأمر يخلو أحيانًا من بعض المصاعب. لم يكن شو (Xu) راغبًا في مناقشة التفاصيل،

لكنه أفاد بأن أحد المستأجرين لمطعم يقع في أرض امتلكها حديثاً في إحدى المدن، رفض إخلاءه.

خلال عطلة نهاية الأسبوع الأخيرة، استأجر مستأجر المطعم قطاع طرق، فقفزوا خلف نضد الفندق وهاجموا بعض مديري شو (Xu). فاتصل الفندق بالرقم (110)، شرطة النجدة الصينية، فجاءت لتبحث في الاتجاه الآخر، كما أفاد مدير الفندق. ولم يكن شو (Xu) في الموقع يومئذٍ، فسارع مديروه لاستئجار حراس للإبقاء على المطعم مغلقاً، واحتجاز تلك العصابة المرتزقة المعتدية. قال شو (Xu): ”عندما تأكد المستأجر أننا نأخذ الأمر على محمل الجد، وأنها على استعداد تام للتضحية، اضطرر للالتزام بإخلاء المطعم خلال ثلاثة أيام“.

في جنوبي كاليفورنيا، يعيش شو (Xu) حياة هادئة، هانئة ومريحة، مع أنها مليئة بالمشاغل والعمل الجاد. فبالإضافة لعمله في تشييد المنازل – حيث توجد المشاريع الرئيسية في مقاطعة فنتورا – يستثمر في الأملاك كالمباني التجارية والمباني الطبية في وادي سان قابريل. يعترف شو (Xu) أنه مدمن للعمل، إذ يستيقظ في الثالثة فجراً ليحجب عما يصله من رسائل من عماله وموظفيه في الصين عن طريق بريده الإلكتروني، الذين يكونون في تلك الساعة على رأس العمل هناك. وتقول زوجته معلقة على هذا: ”لقد تأقلمت أنا والأطفال على هذا الأسلوب“. وتضيف: ”لقد حدث الأمر كله بشكل تدريجي“ ففي عام 2002م، طار شو (Xu) إلى الصين مرتين لإنجاز بعض المهمات. ثم سافر أربع مرات في العام التالي، ثم ثماني مرات في عام 2004م، ليرتفع عدد رحلاته إلى الصين في عام 2005م، إلى عشر رحلات. أما إن لم يكن لديه عمل، فيرغب شو (Xu) في ممارسة ألعاب الرقاع^(*) في البيت مع طفليته أشلي (Ashely) وبريان (Brian) التي تبلغ من العمر ستة سنوات.

(*) ألعاب الرقاع: اسم عام يطلق على الألعاب التي قوامها تحريك البيادق أو الحجارة على بقعة ما كالشطرنج والنرد (المترجم).

لقد عاش شو (Xu) طفولة قاسية، إذ شب فقيرًا في قرية زراعية قرب ويهي، وهي مدينة بها ميناء، ترقد جنوب شرقي بيجينغ. كان والده طبيبًا، لكنه ترك الطب في أثناء الثورة الثقافية ليعمل بالزراعة، فكان يزرع القمح والذرة في الصيف، والطماطم والفجل بأنواعه في الخريف. أما والدته، فقد كانت تعمل مع الحكومة المحلية. وكان دخلهما (12) دولارًا شهريًا ينفقانها في شراء الملح، الزيت والثياب. وما زال شو (Xu) يتذكر حتى اليوم أنه لم يكن يتذوق طعم اللحم هو وأخوه الصغير وأخته غير ثلاث مرات فقط طيلة السنة كلها. ومع تلك الظروف، استطاع شو (Xu) النجاح في دراسته، فتخرج في معهد بيجينغ التقني، وهو لم يتجاوز بعد ربيع العشرين. فعمل محلل أبحاث في وكالة حكومية متخصصة في دراسة علوم الفضاء، وفي الوقت نفسه كان يتعلم اللغة الإنجليزية في المساء. فحصل على منحة دراسية جامعية لمواصلة دراسته فيها.

هكذا ظل شو (Xu) يثابر على العلم حتى نال درجة الماجستير في الرياضيات التطبيقية والهندسة، وكان يحضر لنيل درجة الدكتوراه عندما التقى بريان فليمنغ (Brian Fleming) وهو أمريكي، كان يعمل آنئذ مديرًا تنفيذيًا. كان شو (Xu) يومئذ معلم رياضيات خصوصًا لابنه فليمنغ (Fleming).

ذات مساء اقتنع فليمنغ (Fleming) بأن العمل التجاري هو الذي يستهوي شو (Xu) وليس التعليم الأكاديمي. وبعد شهر واحد من ذلك المساء في عام 1990م، وكان فليمنغ (Fleming) يومئذ يشغل منصب المدير المالي في شركة (Broadway Stores)، أتاح لـ (شو) (Xu) فرصة عمل في قسم الشؤون المالية بتلك الشركة.

وبعد عام واحد، كانت شركة (Broadway Stores) تجري تعديلات جذرية في هيكلتها إثر إعلان إفلاسها، شملت حتى اسمها، ليتحول إلى شركة (Macy). وبعد ثلاث سنوات غادر فليمنغ (Fleming) ليلتحق بالعمل مع مجموعة شركات

(Santa Anita) العقارية، فاصطحب شو (Xu) معه ليعمل مديرًا ماليًا للشركة. وقد كان الأول معجبًا بأداء الثاني وذكائه، إذ قال عنه: ”ألكس عبقري بارع في الرياضيات. ويتمتع بقدرة على التركيز تفوق الوصف“. وقد بلغ فليمنق (Fleming) الآن خريفه الثاني بعد الستين، ويعمل مديرًا لقسم الشؤون المالية بمجموعة شركات (BCBG Max Azria) وهي شركة أزياء في لوس أنجلوس.

من جهته، يأمل شو (Xu) اليوم في تشييد مئات الفنادق (Green Tree Inns) في كل أرجاء الصين. وقد بلغ عدد فنادقه اليوم عشرة فنادق ضمن تلك المجموعة، ويخطط لافتتاح خمسين فندقًا آخر هذا العام، ينتشر معظمها في جنوبي الصين. ولم يتجاوز متوسط أجرة الليلة الواحدة في تلك الفنادق، الثلاثين دولارًا. ويعد هذا جزءًا بسيطًا جدًا مقارنة بما تطلبه معظم فنادق الخمسة نجوم التي يفضلها المديرون. وهكذا استطاع شو (Xu) تحطيم أسعار الخدمات الفندقية، إذ يؤمن أن معظم المسافرين من موظفي الشركات لا يأبهون كثيرًا بأحواض السباحة، المراكز الصحية الكبيرة والمطاعم الفاخرة. فكل ما يريدونه هو موقع رائع، فراش مريح، خدمات نظيفة وتوفير خدمة الاتصال عبر الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، التي تتيحها مجموعة فنادق (Green Tree Inns) مجانًا في كل غرفة من غرفها في جميع فنادقها.

بجانب هذا، يرى شو (Xu) أيضًا أن المسافرين الصينيين يرغبون في إفتار شهى. ولهذا استطاع تقديم خليط من أطباق غربية وأخرى صينية، تشتمل على ثمانية إلى عشرة أنواع من الخضراوات، معظمها من النوع المثلج، للحد من التكلفة قدر الإمكان. وعليه فقد تمكن من تقديم ذلك كله بما يزيد قليلًا جدًا على دولارين فقط.

على صعيد آخر، صرح شو (Xu) قائلاً إن نسبة إشغال مجموعة فنادق (Green Tree Inns) التي تفتح أبوابها على مدى ستة أشهر في السنة على الأقل، بلغت (90%)، وربما تجاوز المعدل هذه النسبة في بعض الأحيان.

من جانبه، صرح زانق منتهو (Zhang Minghou) الناطق الرسمي باسم اتحاد فنادق الصين، بأن متوسط إشغال جميع الفنادق في الصين يراوح بين (60%) و(70%) فقط. وعليه تفوق نسبة إشغال كل فنادق البلاد. ويقدر اتحاد فنادق الصين، أن في البلاد (200.000) فندق، بينها (10.000) فندق صنفت من جانب الحكومة على أنها فنادق فاخرة (فئة خمسة نجوم)، ويرى زانق (Zhang) أن معدل نمو الخدمات الفندقية المخصصة لرجال الأعمال يقدر بـ (10%) على الأقل كل عام، مضيفاً: ” هذا سوق ناشئ ينطوي على إمكانيات هائلة للنجاح والازدهار“. وقد زار زانق (Zhang) مؤخرًا أحد فنادق مجموعة (Green Tree Inns) في شنزن، علمًا بأنه لم يمض حتى ليلة واحدة هناك. إذ يقول إنه يزور تلك الفنادق عادة للاستمتاع برؤية موقعها المميز، وما توفره لنزلائها من خدمات نظيفة.

لكنه أضاف من جهة أخرى، إن الوقت ما زال مبكرًا للتأكيد على إمكانية نجاح شو (Xu) ومجموعة فنادق (Green Tree Inns). فقد ظهرت مجموعتا فنادق مملوكة للدولة، بالإضافة إلى مجموعة (Super 8 Motels) العالمية، وكلها تستهدف خدمة رجال الأعمال، فرصت مبالغ طائلة لتوفير جميع سبل الراحة لجذبهم واستقطابهم، هذا غير العديد من الجهات التي تحاول الآن جاهدة دخول سوق الخدمات الفندقية.

غير أن شو (Xu) يؤكد عدم انزعاجه من المنافسين ما دام يحسن إدارة مجموعة فنادقه لتنمو وتزدهر، في الوقت الذي يحافظ على مستويات خدمة راقية ويتمسك بالمبادئ الأساسية للخدمة الفندقية. مضيفاً أنه يترك مهمة الجزء الأكبر للفريق العامل الذي يدير هذا الفندق أو ذاك، للتنسيق مع السلطات المحلية والبائعين حسبما تقتضي الضرورة. إلا أنه يضع خطأ أحمر فيما يتعلق بتقديم الرشوة أو قبولها. يقول شو (Xu) إن إحدى الشركات العامة

زعمت أننا تجاوزنا حصتنا من الوقود، وعندما نفى الفندق تلك المزاعم، أخبر ممثل الشركة شو (Xu): ”أسف، ليس لديكم غاز“. فاضطر الفندق إلى استخدام وقود الديزل الأكثر كلفة.

وأخيراً، علق شو (Xu) قائلاً: ”أحسب أنني لن أعود مطلقاً الطريقة التي تتم بها الأمور هنا“. ثم اختتم حديثه مضيفاً: ”وعلى كل حال، أنا لا أريد ذلك. إذ يجب أن نكون مختلفين، لا أن نكون خائفين“.

السلوكيات الإدارية لصيني الخارج:

لا شك في أن ثمة علاقات تجارية متشابكة تربط بين كل الشركات الكبيرة التي تنشط في الصين (الأم) وجنوب شرقي آسيا. ولا شك أيضاً في أن الأمريكيين من أصل صيني هم الذين يديرون معظم العمليات التجارية بين الولايات الأمريكية المتحدة والصين. ويرى معظم الخبراء والمختصين أن المديرين الصينيين الذين يديرون كل تلك العمليات يميلون لتوريثها لأتباعهم، ويحرصون على نقل المعرفة وترحيل الأشخاص عبر مختلف الأعمال التجارية، معتمدين في ذلك على معلومات نوعية ورؤى تكاملية جاءت نتيجة طبيعية لاتصالات شخصية وقرارات فرضتها اللحظة المعنية.

بجانب هذا، يعد هؤلاء المديرون الذين يأتون من الخارج، على الأقل، ممن يتمتعون بثقافتين متميزتين، ولهذا نجدهم قادرين على التفكير والحديث كـ «مواطنين» في وطنهم الأم. غير أنهم سرعان ما يستطيعون تقمص روح الالتزام ومهارات التفاوض التي اتسم بها أسلافهم الصينيون المنحدرون من الساحل الجنوبي. سوف يظلون عملاء قساة أشداء، وحتى منافسين أكثر قسوة وأشد حدة، ولا سيما فيما يتعلق بالسباق والمنافسة في بلادهم.



ربما تمثلت أهم العوامل التي تظهر أهمية الأجنب الذين ينحدرون من أصل صيني وسلوكياتهم في: طلاقهم في اللغة الصينية، حداثة تجربة هجرتهم وموقع جامعة تجاربهم وخبراتهم.

وعليه، يكون من المفيد جداً عند الجلوس حول مائدة مفاوضات مع صينيين، إن كان ذلك في بانكوك أو بوسطن، إلقاء نظرة، ولو خاطفة، على تاريخهم الشخصي.



الهوامش :

- 1 - جويل كوتكين (How Race, Religion and Identity Deter- Joel Kotkin): (كيف يحدد العرق، الدين والهوية النجاح في الاقتصاد العالمي الجديد؟) (نيويورك: دار راندام، 1992م) من الغلاف الأخير.
- 2 - قونغوانق (China and the Overseas Chinese): (Gungwu Wang) (الصين والصينيون في الخارج) (سنغافورة: مطابع التايمز الأكاديمية، 1991م).
- 3 - الاقتباس مأخوذ من مقابلة مع هال بلوتكين (Hal plotkin) وردت في كتاب جويل كوتكين (Joel Kotkin) بعنوان (Tribes) (القبائل).
- 4 - تيونق شن شين (Tiong Chen Chin)، يوشا س. ف. هالي (Usha C. V. Haley) وجورج ت. هالي (New Asian Emperors): (George T. Haley) (أباطرة آسيا الجدد).
- 5 - رام شاران (How Networks Reshape Organizations): (Ram Charan - for Results) (كيف تستطيع علاقات العمل إعادة تشكيل المنظمات - من أجل تحقيق نتائج) مجلة هارفارد التجارية، إعادة طبع رقم: 91530، 1991م، ص 49.
- 6 - بيان صحفي، 20/10/2005، Esker Software م.
- 7 - معظم المعلومات المتعلقة بسيرة روبرت كوك (Robert Kuok) أخذت مباشرة من بنك المعلومات الخاصة بالصينيين الذين يعيشون خارج الصين، الذي يوجد مقره في سنغافورة. انظر الموقع: www.huayinet.org
- 8 - دون لي (Returning Chinese Find a Tough Market): (Don Lee) (يصطدم العائدون من الصينيين بسوق لا يرحم) مجلة: Los Angeles Times، 5/3/2006 م، ص، س 1 أو س 5.

