



تستسلم أبداً

سوك لي وبوب سونغ

نقله إلى العربية
عبد الجليل مصطفى

العبيكان
Obékan

Original Title
Never Give Up
Jack Ma in His Own Words (In Their Own Words)

Authors:
Suk Lee & Bob Song

Copyright © 2016 by Suk Lee and Bob Song

ISBN-10: 1572841893

ISBN-13: 978-1572841895

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition

Published by: **Agate Publishing, Inc. (U.S.A.)**

حقوق الطبعة العربية محفوظة للعبكان بالتعاقد مع أجييت للنشر. الولايات المتحدة الأمريكية.

© **العبكان** 2016 _ 1437

شركة العبكان للتعليم، 1437هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

لي، سوك

لا تستسلم أبداً. / سوك لي؛ بوب سينغ؛ ط1 - الرياض 1437 هـ

152 ص؛ 21 × 14 سم ردمك: 3 - 996 - 503 - 603 - 978

1- النجاح. 2- الثقة بالنفس. أ. سينغ، بوب (مؤلف مشارك) ب. العنوان

ديوي: 158,1 رقم الإيداع: 1437/9743

الطبعة العربية الأولى 1438هـ - 2017م

الناشر **العبكان** للنشر

المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف: 4808654 فاكس: 4808095 ص.ب: 67622 الرياض 11517

موقعنا على الإنترنت

www.obeikanpublishing.com

كتبنا على جوجل 

<https://t.co/8r2O53H3>

امتياز التوزيع شركة مكتبة **العبكان**

المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف: 4808654 - فاكس: 4889023 ص.ب: 62807 الرياض 11595

جميع الحقوق محفوظة للناشر. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي»، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر.

المحتويات

| | |
|----|------------------------------------------------|
| 13 | مقدمة |
| 17 | الناحية الشخصية |
| 17 | المقدرة التكنولوجية |
| 17 | تحقيق التوازن |
| 18 | تعلم اللغة الإنجليزية |
| 18 | لست غيباً |
| 18 | نمر أعمى |
| 19 | مبادئ تجارية |
| 19 | قيم مشتركة |
| 19 | التركيبة الهرمية للشركة |
| 20 | تشبيد بنية تحتية قوية |
| 20 | حول تزييف الادعاءات |
| 20 | دافع البيع |
| 21 | حول الانتعاش الاقتصادي |
| 21 | المؤشرات الرئيسة للأداء |
| 22 | الخداع |
| 22 | تخطيط التعاقب |
| 23 | النقد |
| 23 | مسؤولية الشركات في القرن الحادي والعشرين |

- 24 الصبر
- 24 الإلتقان
- 25 الكلاب الضالة والأرانب البيضاء
- 25 حول التوظيف
- 26 الاستثمار في الموظفين
- 27 علي بابا والمشاريع الأخرى
- 27 الأيام الأولى
- 27 الابتسام
- 28 نموذج الأعمال
- 28 لسنا مجرد شركة صينية
- 29 التفكير بطريقة مختلفة
- 29 التركيز
- 30 النساء في ميدان الأعمال
- 30 العلاقة مع الحكومة
- 31 الخبرة بوصفك مستخدماً
- 31 التغيير
- 32 ثقافة الشركة
- 32 النظرة المستقبلية
- 32 الاستحواذ على ياهو الصين
- 33 يوم التعارف
- 34 كلية علي بابا
- 34 Taobao
- 35 Alipay
- 35 الاستثمار في الصحة

| | |
|----|------------------------------------------|
| 36 | الاستثمار في السعادة |
| 37 | القيادة |
| 37 | بناء الفريق الإداري |
| 37 | الضحك |
| 38 | تقدير الموظفين |
| 38 | اللوائح التنظيمية |
| 38 | روح الفريق |
| 39 | تصرف بوصفك قائداً |
| 39 | لاعبو الرابطة الوطنية لكرة السلة |
| 40 | الرؤية، القلب، القوة |
| 41 | مواجهة الأزمات |
| 41 | الجنود يجب ألا يكون لديهم مناظير |
| 41 | العزلة |
| 42 | القرارات والأخطاء |
| 42 | تعليم الرئيس التنفيذي |
| 43 | رعاية الموظفين |
| 43 | شهادات الماجستير في إدارة الأعمال |
| 45 | النجاح والفشل |
| 45 | الدروس المستفادة من الأيام السوداء |
| 45 | الرؤساء التنفيذيون يرتكبون أخطاءً |
| 45 | التعلم من الخبرة |
| 46 | المزايا الأربع |
| 46 | وضع أهداف واقعية |
| 47 | رضا الموظفين |

- 47 التعامل مع الأزمات
- 48 كن إيجابياً على الدوام
- 48 العمل بجد
- 48 التعلم من الفشل
- 49 عدم الخوف من ارتكاب الأخطاء
- 49 الفشل يولد النجاح
- 49 القفز مبكراً
- 50 في خضم الأزمة فكر بالعملاء

51 المنافسة

- 51 تقبّل المنافسة
- 51 التمتع بالمنافسة
- 51 تأثير التقود
- 52 تمساح في الياغتسي
- 52 العناد
- 53 لا يوجد رابع
- 53 إيبه eBay
- 54 مواجهة المنافسة
- 54 حرب الأسعار
- 55 تحديد المنافسين
- 55 احتلال المرتبة الأولى أو الثانية
- 56 الإستراتيجية
- 56 أمازون
- 57 الفيلة
- 57 المقلدون

| | |
|----|-------------------------------------------------------|
| 59 | النقد، الاستثمار، القيمة |
| 59 | مجالس الإدارة |
| 59 | المستثمرون |
| 60 | المسؤولية المالية |
| 60 | توفير النقود |
| 61 | التخلص من المضاربين |
| 61 | المساهمون، المستثمرون، العملاء |
| 61 | خلق القيمة |
| 62 | سوفت بانك |
| 62 | الاستثمار يشبه الزواج |
| 63 | طرح الأسهم للاكتتاب العام وإدراجها في بورصة هونغ كونغ |
| 64 | امتلاك الأسهم |
| 64 | طرح الأسهم للاكتتاب العام في بورصة نيويورك |
| 64 | تمكين الزبائن من تحقيق الأرباح |
| 65 | التمويل |
| 66 | الخدمات المجانية |
| 66 | سعر سهم علي بابا |
| 69 | ريادة الأعمال والابتكار |
| 69 | بريد إلكتروني داخلي |
| 70 | ما هي إستراتيجيتنا؟ |
| 70 | ليكن لديك حلم |
| 71 | الاستهلاك المحلي |
| 71 | النقود مقابل الأحلام |
| 71 | الامتنان |

- 72 1,001 خطأ
- 72 رأس المال المبدئي
- 73 حجم الشركة وتركيزها
- 73 التنوع والابتكار
- 74 التحديات
- 74 أفكار سيئة
- 75 نصيحة لمشغلي الشبكات
- 75 مبتكرون مجانيين
- 76 عليكم بالتفاوض للوصول إلى اتفاق
- 76 الأعمال الصغيرة والمتوسطة
- 77 الشباب
- 79 وسائل الإعلام والتسويق
- 79 تسمية شركتك
- 79 الإعلان
- 80 حملة لتنمية ثروتك
- 80 وضع كلمات في فم بيل جيتس
- 81 لأنني جاك ما
- 81 قول الحقيقة
- 82 اكتساب العلامة التجارية والثقة
- 82 خبرتنا الأولى مع وسائل الإعلام الغربية
- 83 بناء المصداقية
- 84 الإنترنت
- 85 الإنترنت، التجارة الإلكترونية، التجارة العالمية
- 85 وصول الإنترنت إلى الصين

| | |
|----|--------------------------------------------|
| 85 | الصين مقابل الولايات المتحدة |
| 86 | نصيحة إلى الصين |
| 86 | نصيحة إلى الشركات الأمريكية |
| 87 | كسب المال |
| 87 | التغذية الراجعة ذات الأهمية |
| 88 | التجارة |
| 88 | نمط جديد من الوسطاء |
| 89 | دور الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم |
| 89 | المزيفون |
| 90 | تعامل الشركات الصينية مع بعضها (B2B) |
| 90 | الصغير جميل |
| 91 | المصادقية |
| 91 | الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم |
| 93 | حماية البيئة والعمل الخيري |
| 93 | الالتزام الصيني |
| 93 | التبرع بالتقود |
| 94 | فعل الخير |
| 94 | الإحسان |
| 94 | الحفاظ على البيئة |
| 95 | التغير المناخي |
| 97 | دروس من الحياة |
| 97 | ثلاثة مبادئ |
| 97 | الحرب العالمية الثالثة |
| 97 | التنمية الذاتية |

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| 98 | اقتصاد الصين المتباطئ |
| 98 | الحسد |
| 98 | الثقة بالمعتقدات الشخصية |
| 99 | التعليم |
| 99 | العوائق |
| 100 | تحقيق الأحلام |
| 100 | الأبطال |
| 100 | قول الحقيقة |
| 101 | تغيير أنفسنا |
| 101 | لا تستسلم اليوم بتاتاً |
| علامات على الطريق | |
| 103 | 1964م |
| 103 | 1985م |
| 103 | 1988م |
| 103 | 1995م |
| 104 | 1998م |
| 104 | 1999م |
| 104 | 2000م |
| 104 | 2001م |
| 105 | 2002م |
| 105 | 2003م |
| 105 | 2004م |
| 106 | 2005م |
| 106 | 2006م |

| | | |
|-----|-------|-------|
| 107 | | م2007 |
| 107 | | م2008 |
| 107 | | م2009 |
| 108 | | م2010 |
| 109 | | م2011 |
| 110 | | م2012 |
| 110 | | م2013 |
| 111 | | م2014 |
| 112 | | م2015 |

| | | |
|-----|-------|-------------------------------------------------|
| 113 | | اقتباسات |
| 113 | | الناحية الشخصية |
| 114 | | المبادئ التجارية |
| 118 | | علي بابا والمشاريع الأخرى |
| 122 | | القيادة |
| 126 | | النجاح والفشل |
| 129 | | المنافسة |
| 133 | | النقود، الاستثمار، القيمة |
| 140 | | وسائل الإعلام والتسويق |
| 142 | | الإنترنت، التجارة الإلكترونية، التجارة العالمية |
| 145 | | حماية البيئة والعمل الخيري |
| 147 | | دروس من الحياة |
| 151 | | معلومات عن المحررين |

Obbeikan.com

مقدمة

ولد جاك ما، أو ما يون، وهو رجل أعمال ومحسن صيني، في العاشر من سبتمبر عام 1964م؛ إنه مؤسس مجموعة علي بابا والرئيس التنفيذي لها، وهي إحدى أكثر شركات العالم التي تعتمد على الإنترنت نجاحًا. يُعدُّ جاك أحد أكثر الأفراد ثراءً على وجه الكرة الأرضية، إذ تُقدَّر ثروته الصافية بقرابة 21.8 مليار دولار.

شكلت رحلته إلى القمة قصة حقيقية في التحول من الفقر إلى الغنى؛ فقبل أن يؤسس علي بابا، كان جاك ما يعمل مدرسًا متواضعًا للغة الإنجليزية في هانغجو نورمال كوليدج، وفي أثناء رحلة إلى سياتل، واشنطن، في عام 1995م، قام أحد الأصدقاء بتعريف جاك بشبكة الإنترنت، وبعد أن بحث عن كلمتي (البيرة) و(الصين) ولم يتوصل إلى نتائج، قرر جاك تأسيس شركة للإنترنت، وإدخال الشبكة العنكبوتية العالمية إلى بلاده. لم يكن يعرف شيئًا عن الترميز أو أجهزة الحاسوب، فضلًا عن أن عددًا قليلًا من الصينيين كان يفهم ماذا تعني شبكة الإنترنت، ناهيك عن أهميتها المستقبلية في السوق، الأمر الذي دفع جاك ليطلق على نفسه وصف «رجل أعمى يمتطي صهوة نمر أعمى». بالرغم من هذه المصاعب، صمَّم جاك على إنشاء مؤسسة أعمال خاصة به، اقترض نقودًا من أقاربه، وافتتح مكتبًا مع 17 شريكًا آخر في شقته الصغيرة في هانغجو. لم تكن الشركة تحقق أرباحًا في البداية؛ كانت الشركة تقدم خدماتها مجانًا وتنمو بسرعة، وأصبحت قاب قوسين أو أدنى من التوقف عن العمل، وبعد محاولات

إطلاق غير ناجحة عدة، تمكنت علي بابا في النهاية من بناء مركز تقييم من خلاله مؤسسات الأعمال الصينية الصغيرة والمتوسطة الحجم علاقات مع المشترين الدوليين لمنتجاتها، حيث استطاعت الشركة بحلول سنتها الثالثة تحقيق أرباح؛ لقد مكَّنت نظرة جاك الفريدة، وروحه الإيجابية، وتصميمه المتناهي مؤسسة علي بابا من أن تصبح أكبر شركة مهيمنة على التجارة الإلكترونية في الصين في هذه الأيام.

يعكس أحد أشهر شعارات جاك، وهو «لا تستسلم أبداً»، الموقف الذي كان جاك يواجهه من خلاله الفشل طيلة حياته؛ لقد أخفق في امتحاناته الجامعية مرتين، وانتهى به المطاف بقبول وضع كان يدعو «أسوأ جامعة في مدينتي». وفي وقت لاحق، رفضته كلية الدراسات العليا في هارفارد عشر مرات، وعندما أتت كنتاكي فرايد تشيكن إلى الصين، تقدَّم 24 شخصاً للعمل فيها، قُبِلَ 23 منهم، وكان ما الشخص الوحيد الذي لم يستطع الحصول على وظيفة فيها.

في عام 2015م، أدرجته فوربس بوصفه أحد أقوى 22 شخصاً في العالم، وعندما طُرحت علي بابا للاكتتاب العام في 19 سبتمبر، 2014م، (حققت مبيعات أسهم قياسية بمقدار 25 مليار دولار)، أصبح جاك ما وشركته يشكلان مواضيع ساخنة في عالم وسائل الإعلام. أصبح ما أول رجل أعمال من البر الرئيسي الصيني يظهر على غلاف مجلة فوربس، وينخرط في أحاديث منقولة على الهواء مع صحفيين من أمثال شارلي روز، وقادة مثل الرئيس باراك أوباما.

يُعدُّ جاك ما الذي عرف بتواضعه وصراحته النابضة بالحياة وشخصيته المثيرة، أحد رموز الأعمال التي تتمتع بقدر كبير من الاحترام في الصين، والسبب في ذلك لا يثير الدهشة: إذ إن مؤسسة علي بابا أثرت بصورة فاعلة في إحداث ثورة في ميدان التجارة والأعمال، لا يقتصر ذلك على تأسيس شبكة

من طراز رفيع لإتمام الصفقات التجارية المحلية والعالمية، بل إنها أسست أيضًا نمطًا لم يكن معروفًا من قبل لنظام دفع موثوق به من خلال الإنترنت (علي بيه). قبل ظهور علي بابا إلى حيز الوجود، كانت الصين تمثل بحرًا يضم ملايين المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، يفترق إلى طريقة سهلة للتواصل مع العملاء أو تحصيل المدفوعات. لقد كافح (ما) وفريقه لمدة عقدين من الزمن تقريبًا لإيجاد بيئة أعمال إيجابية ومربحة للقيام بالعمليات التجارية هذه، علاوة على أن جاك ما تجنب على الدوام وتحدى فكرة أن يكون لرغبات مساهمي مؤسسة علي بابا الأولوية على رغبات عملائها وموظفيها. ونظرًا إلى تركيز مؤسسة علي بابا على تمكين مالكي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فقد استطاع الملايين من الناس تحقيق العيش الكريم ودعم أسرهم، وهي مسؤولية لا يبدو بتاتًا أن (ما) كان يستخف بها، إذ إنه كان على الدوام يتطلع قدمًا إلى المستقبل، وإلى تحقيق هدف علي بابا في مساعدة «ملياري عميل في العالم للشراء من خلال الإنترنت». ونظرًا إلى أنه كان كريمًا مع موظفيه، فإن جاك ما لم يكن رئيسًا تنفيذيًا عاديًا؛ فقد عُرف عنه أنه كان يدفع جميع مصاريف حفلات الزواج والعروض الباذخة؛ مثل عرضه بالزني الموحد الذي كان يحمل عبارة: «هل تستطيع استشعار الحب هذه الليلة؟» الذي نُفذ بمناسبة احتفال علي بابا بالذكرى العاشرة لتأسيسها.

يهدف هذا الكتاب إلى توفير فهم أفضل للقراء حول العالم لجاك ما، من خلال كلماته الخاصة به التي نُقلت عنه من خلال المقالات الإخبارية، والبيانات العامة، والمقابلات التلفزيونية، وغير ذلك. وبالرغم من أن (ما) يتحدث اللغة الإنجليزية بطلاقة، وفي كثير من الأحيان كانت وسائل الإعلام الأمريكية تجري مقابلات معه، فقد أمضينا أيضًا مئات الساعات لاستخراج مواد من وسائل

الإعلام الصينية، بما في ذلك التغطيات التي قامت بها كبريات الصحف والبرامج التلفازية الصينية، والخطابات التي أقيمت في الاجتماعات العادية للمشغلين في مؤسسة علي بابا، وهي حملات ترويجية تغطي مدناً عدة، يتمكن من خلالها (ما) ومساعدوه من تقديم النصح لمستخدمي علي بابا المحليين، بشأن خدمات المؤسسة وأفضل الممارسات التجارية. لقد تُرجمت مقتطفات من هذه المصادر من اللغة الأصلية وهي الصينية، الأمر الذي جعل رؤى (ما) -حول ريادة الأعمال وقيمها وحول التجارة الإلكترونية وأعمال الخير والمنافسة وغيرها- في متناول جمهور الناطقين باللغة الإنجليزية لأول مرة.

لقد ظهرت إلى العلن صورة رجل استطاع- في وقت لم يتجاوز الجيل الواحد- أن يحدث ثورة في السوق الصينية، وفي عالم التجارة الإلكترونية على المدى الأوسع، من دون أيّ خبرة سابقة في ميدان الأعمال أو التكنولوجيا أو- بصراحة- في تحقيق النجاحات. هذا الكتاب موجه إلى كل شخص يمتلك حلمًا أو طموحًا، أو أي شخص يحتاج إلى شيء من التذكير بأن «لا تستسلم أبداً».

سوك لي وبوب سونغ

الناحية الشخصية

المقدرة التكنولوجية

معرفتي بالتكنولوجيا ليست جيدة؛ لقد تدرّبت لأكون مدرساً في المدرسة الثانوية، وأنه لأمر مضحك أنني أدير إحدى كبريات الشركات الإلكترونية في الصين، وربما في العالم، غير أنني لا أفقه شيئاً في أجهزة الحاسوب؛ كل ما أعرفه عنها هو كيفية إرسال البريد الإلكتروني واستقباله، بالإضافة إلى التصفح.

احتفال جوائز رواد تغيير قواعد اللعبة في آسيا، 2014م.

تحقيق التوازن

أعشق تاي تشي؛ لأنها تُمثّل فلسفة، إنها تدور حول ين ويانغ. تاي تشي تتعلق بالكيفية التي تحقق بها التوازن... أنا أستخدم فلسفة تاي تشي في ميدان الأعمال: اهدأ، فهناك دائماً طريقة للتصرف، وحافظ على توازنك. المنافسة تسلية، والتجارة لا تشبه المعركة؛ فإما أن تموت أو تكسب. في ميدان الأعمال، حتى وإن متّ أنت، فإنني قد لا أكسب.

مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي، 23 يناير 2015م

تعلم اللغة الإنجليزية

لقد علمت نفسي اللغة الإنجليزية بنفسى عندما كنت في الثانية عشرة من عمري، ولا أعرف سبباً لذلك-لقد وقعت فقط في حب هذه اللغة. في كل صباح عند الساعة الخامسة كنت أمتطي دراجة هوائية لمدة 40 دقيقة إلى فندق هانغجو، حيث كنت أبحث عن السياح ليعلموني الإنجليزية؛ كنت أعرفهم على المدينة ويعلمونني الإنجليزية.

احتفال جوائز رواد تغيير قوانين اللعبة في آسيا، 2014م.

لست غيباً

أنا مجنون، ولست غيباً.

مقابلة على إنتربراينيرشيب، 2008م.

نمر أعمى

خلال السنوات الخمس عشرة الماضية التي عملت فيها، كنت أدعو نفسي «رجلاً أعمى يمتطي نمرًا أعمى». أولئك الخبراء الذين كانوا يمتطون أحصنة سقطوا جميعاً؛ لقد نجونا لأننا كنا قلقين على المستقبل، ووثقنا به، لقد غيّرنا أنفسنا.

احتفال جوائز رواد تغيير قوانين اللعبة في آسيا، 2014م.



مبادئ تجارية

قيم مشتركة

المهمة المشتركة والقيم والأهداف المشتركة يجب توافرها في أي شركة أو مؤسسة. من دون هذه الأشياء الثلاثة، لا يمكنك تحقيق النجاح. اجتماع مشغلي شبكة نينجبو، 11 يونيو، 2002م.

عندما نشغل شخصاً، فإننا نختار أولئك الذين ينسجمون مع قيم شركتنا، وبصرف النظر عن مواهبهم الشخصية، يتعيّن عليهم أن ينسجموا مع ثقافتنا وقيمنا، ومنذ اليوم الأول للتدريب، نتحدّث عن قيم مشتركة وروح الفريق، فهذه العوامل مجتمعة تقود الناس العاديين لتحقيق إنجازات استثنائية.

إدارة جاك ما، 25 فبراير، 2004م.

التركيبة الهرمية للشركة

نلتزم دائماً بوضع العميل أولاً، والموظفين ثانياً، والمساهمين ثالثاً.

احتفال الذكرى العاشرة لتأسيس علي بابا، 10 سبتمبر 2009م.

تشديد بنية تحتية قوية

لا يعتمد نظامنا على شخص واحد أو شخصين؛ إذا ما غادرت الشركة وانهارت، فإن ذلك يعني أن الشركة لم تكن قد بُنيت على نحو جيد. الاحتفال الخامس للجوائز الكبرى الخاصة بأبطال التجارة الإلكترونية لمنطقة التعاون الاقتصادي الباسيفيكي الآسيوي، 2 أغسطس 2008م.

حول تزييف الادعاءات

كيف تستطيع بيع حقيبة غوتشي أو أي حقيبة أخرى تحمل ماركة معينة مقابل مبلغ معين من النقود؟ إنه لأمر مضحك، أنا أفهم أن الشركات ذات الماركات غير سعيدة، إلا أنني أقول أيضاً إن هذا هو نموذجك التجاري. ويتعين عليك أن تتأكد منه أيضاً. فوربس، 4 نوفمبر، 2015م.

دافع البيع

يتعين على الشخص المكلف بالمبيعات أن لا يفكر بالنقود، ولكن ينبغي له أن يدرس الكيفية التي يستطيع المنتج من خلالها مساعدة العميل على تحقيق النجاح، وأن يكون مفيداً للآخرين؛ من شأن ذلك أن يساعدهم على تحقيق الثقة بالنفس، وتطوير مقدرتهم على البيع. اجتماع مشغلي شبكة كنجداو، 22 يوليو 2005م.

حول الانتعاش الاقتصادي

لقد تناولت العشاء قبل يومين مع أصدقائي في سنغافورة، حيث قالوا: «تشجعنا حكومتنا على أن يكون لنا مزيد من المواليد؛ لأن الناس يعجزون، ولا يوجد هناك أطفال بما فيه الكفاية». كل بلد، وكل أمة تحتاج إلى حزمة من الحوافز كي يكون لديها المزيد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، كي يكون لديها المزيد من الآمال، وكل شركة كبيرة تنحدر من شركة صغيرة. من دون هذا النوع من الأمل، ومن دون هذا الحافز ليكون لدينا مزيد من (المواليد)، فإننا نسير إلى الهلاك. لماذا أشعر على الدوام بالابتهاج؟ لدي ثمانية أطفال، وخلال الخمس عشرة سنة الماضية، أسست ثماني شركات؛ سبع منها في وضع جيد جداً، بينما بعث الثامنة. عندما أنظر إلى أطفالي، علي بابا، تايبو، علي بيه، وبقية الشركات الأخرى -علي كلود، لقد حصلنا لتونا على مولود جديد قبل شهرين- أشعر بالابتهاج على الدوام لأنك ترى الأمل، وأنت تعلم أن «هذا الطفل سيحدث تغييراً لدي؛ هذا الطفل سيغير العالم».

القمة العالمية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة لمنطقة التعاون الباسيفيكي -
الآسيوي، 2009م.

المؤشرات الرئيسية للأداء

مثلما هو الحال بالنسبة إلى أي شخص آخر، أنا أكره المؤشرات الرئيسية للأداء! إنها تدفعنا لصراف النظر عن قيمنا وأهدافنا، وترهقنا بطرق شتى، ناهيك عن أنها تحد من اهتمامنا بالعمل ومن ابتكارنا وحماسنا؛ لذلك نحن نكرهها، ولكننا لا نستطيع الاستغناء عنها! في واقع الأمر، لا

تكمّن المشكلة في مؤشرات الأداء الرئيسة نفسها، ولكن في الأشخاص الذين يصممونها وينفذونها.

ما المؤشرات الرئيسة للأداء؟ إنها تقيس مؤشرات في مجال تحقيق أهداف العمل، ومن دونها، نفتقر إلى مؤشرات معينة لتقييم أداء العمل، على أن هذا لا يعني أننا من خلال المؤشرات الرئيسة للأداء فقط نستطيع إتمام العمل الجيد؛ إذ إن مؤشرات الأداء الرئيسة تشبه الذهاب إلى الطبيب فيقيس درجة حرارتك وضغط الدم، ويأخذ عينة من الدم لتحليلها، وفيما قد تثبت هذه الفحوصات أنك لست مريضاً، فإنها -بالتأكيد- لن تثبت أيضاً أنك في وضع صحي.

المفكرة الإدارية لجاك ما، 2009م.

الخداع

لا تدخ أحدًا بتاتاً، سواء في ميدان الأعمال أو الحياة، ففي عام 1995م، تعرّضت للخداع من قبل أربع شركات؛ أربع منها مغلقة الآن؛ لا تستطيع أي شركة المضي طويلاً في الخداع.

اجتماع مشغلي شبكة شنغهاي، يوليو 2005م.

تخطيط التعاقب

نواب الرئيس في مؤسستنا جميعهم تقريباً مكثوا معنا عبر السنين، غير أنه من المهم أن يكون هناك خلفاء جاهزون للإحلال مكان موظفين آخرين. يتعيّن أن لا تؤخذ الشركة رهينة من قبل الموظفين الرئيسيين، أو يؤخذ هؤلاء رهائن من قبل الشركة؛ لقد اختطفت أنا بنفسني منذ سنين

عدة خلت من قبل مؤسسة علي بابا؛ إذ سمحت لأربعة موظفين رئيسيين بأخذ إجازات بالتتابع للدراسة في الخارج، لمدة تتراوح بين سنتين وثلاث سنوات، الأمر الذي كان يعني أنني لا أستطيع الذهاب إلى أي مكان. قال بعض الأشخاص: إن جاك ما (يتخلص) من كبار العاملين معه، غير أن نظام التعاقب لدينا ينبغي أن يكون جاهزاً لاستيعاب أولئك الذين عملوا معنا لعقود عدة، وربما أصبحوا يشعرون بالتعب، والذين لا يوجد لهم أصدقاء باستثناء زملائهم في العمل. وفيما يبدو أنه لا يوجد وقت مناسب لديهم بتاتاً لأخذ إذن بالتغيب عن العمل، فيجب أن يتحقق لهم ذلك، وإذا ما أُجبروا على فعل ذلك، فيجب أن يكون هناك عمال يافعون لأخذ فرصتهم؛ هذا الشيء يستقر في وجداننا.

اجتماع مشغلي شبكة بيجنج، 17 مارس 2008م.

النقد

لا يشكل النقد من طرف وسائل الإعلام أو معلقى شبكة الإنترنت أو المستثمرين قلقاً لنا، ولكن نهتم فقط بالكيفية التي يرد بها المستخدمون ورجال الأعمال، فإذا ما كانت استجابتهم سلبية، فإننا سنكون خارج العمل. منتدى الصين الرقمي، الأسبوع الصيني للصناعات العالمية عالية الدقة في بيجنج، 11 مايو 2001م.

مسؤولية الشركات في القرن الحادي والعشرين

تسود العالم هذه الأيام دعوة لحضارة تجارية جديدة، فقد كانت الأعمال في الحضارة التجارية القديمة تركز على المنفعة الذاتية والربحية،

بدلاً من التركيز على المجتمع، ويتعيّن على الأعمال في القرن الحادي والعشرين أن تعيد النظر في علاقتها بالمجتمع والبيئة والإنسانية وبالعملاء؛ ينبغي على الأعمال في هذه الأيام أن تتعلم الشفافية، والمشاركة، والمسؤولية، والعولمة؛ كي تعمل من أجل حياة أفضل في القرن الحادي والعشرين.

احتفال الذكرى العاشرة لتأسيس مجموعة علي بابا، 10 سبتمبر 2009م.

الصبر

تستهلك 30 بالمئة من وقتك في وضع الأساسات عندما تبني بيتاً، وتحتاج أي شركة جيدة- تتمتع بدخل مستقر وكبير- إلى خمس سنوات على الأقل لتحقيق النجاح...لم تستكمل علي بابا وضع أساساتها. نُدير أعمالنا ليس فقط لأن الآخرين يفعلون ذلك، أو لأن الآخرين يريدوننا أن نقوم بذلك، وإنما لأننا نؤمن بما نقوم به، ومتى يجب أن نقوم به، وكيف يتعيّن علينا إنجازه.

ChinaByte.com، يوليو 2001م.

الإتقان

قبل أن أذهب إلى اليابان لأول مرة، كان انطباعي العام إيجابياً عن الشركات والأعمال اليابانية؛ لم تكن تهتم فقط بالقواعد وأداب السلوك، ولكنها كانت تصنع الأشياء بجديّة، وتهتم بالإتقان.

غير أنني دهشت عندما زرت اليابان؛ كانت كبريات الشركات هناك غالباً ما تؤخر اتخاذ القرارات، وتفقد الفرص بسبب أشياء تافهة. في الوقت الذي

أحترم فيه الأشخاص الذين يسعون إلى الإتقان، فإنني أرى أمرًا مدمرًا في تأخير أي شركة القيام بعمل حاسم، في الوقت الذي يتطلب فيه الوقت والظرف التصرف بسرعة لإحراز النجاح.

نيكي بيزنس، مايو 2002م.

الكلاب الضالة والأرانب البيضاء

نحن نُقيّم الموظفين حسب معيارين: الأداء وروح الفريق.... نعدُّ أولئك الموظفين الذين يتمتعون بأداء عالٍ، ويفتقرون إلى روح الفريق بأنهم (كلاب ضالة)، أما الذين يتمتعون بروح فريق جيدة ولكنهم يعانون انخفاض الأداء فهم (أرانب بيضاء). من فضلكم، لا نريد كلابًا ولا أرانب بين موظفينا؛ يتعيّن عليهم التميز في الناحيتين.

اجتماع مشغلي شبكة شامن، سبتمبر 2001م.

حول التوظيف

عليك بتوظيف الشخص الأكثر لياقة للمنصب، وليس الأكثر موهبة، فقد يشكل هذا درسًا مؤلمًا جدًّا؛ لا يوجد هنالك ضرورة لاستخدام محرك طائرة بوينغ إذا أردت أن تصنع جوارًا.

اجتماع مشغلي شبكة دونجوان، مارس 2005م.

الاستثمار في الموظفين

تستثمر النقود بشكل أفضل إذا استخدمت في تطوير مواهب الشركة، من خلال التدريب والتنظيم أكثر منها في الترويج السوقي؛ يحتاج الموظفون إلى فهم شركتك وعملائك ومنافستك، كما يقول المثل الصيني: «تعرف إلى أعدائك كما تتعرف إلى نفسك».

نيكي بيزنس، مايو 2002م.

علي بابا والمشاريع الأخرى

الأيام الأولى

في الأسبوع الأول، كان لدينا سبعة موظفين، كنا نشترى ونبيع بأنفسنا، وفي الأسبوع الثاني، بدأ بعض الأشخاص يبيعون على موقعنا على الإنترنت؛ كنا نشترى أي شيء يبيعون، وكان لدينا في أول أسبوعين غرفتان مليئتان بالأشياء التي كنا نشترىها ولا نستفيد منها، كانت كلها في حكم المهملات؛ بهدف الإظهار للناس بأن الشركة تعمل.

نادي نيويورك الاقتصادي، 9 يونيو 2015م.

الابتسام

الابتسام مهم جداً لثقافة علي بابا؛ شعارنا الابتسامة، فعندما يذهب موظفونا وعملاؤنا إلى بيوتهم، أريد منهم أن يكونوا مبتسمين، في الوقت الذي لا أستطيع أن أتذكر وجه أي شخص يزور مكتبي، فإنني أستطيع تمييزهم إذا كانوا من موظفي علي بابا بابتساماتهم.

خطاب إلى مديري علي بابا، 16 يونيو 2006م.

نموذج الأعمال

نحن لسنا شركة إلكترونية، بالرغم من أننا نمتلك أكبر أعمال للتجارة الإلكترونية في العالم؛ لسنا منصة إلكترونية للمزادات، لا نبيع ولا نشترى؛ نحن نساعد الناس على أن يشكلوا شركة تجارية إلكترونية. هذا هو الفرق بيننا وبين أمازون، نحن نعتقد أن كل شركة ينبغي أن تصبح أمازون. أمازون هي شركة تقليدية تصادف أن امتلكت موقعاً على الإنترنت. مقابلة مع جيري يانغ، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م.

لسنا مجرد شركة صينية

كان حلمنا أن نؤسس أفضل شركة في العالم، وبالرغم من أن الذي أطلق مؤسسة علي بابا كان شخصاً صينياً، إلا أننا نطمح أن نكون شركة عالمية من المستثمرين والموظفين والعملاء، وليس مجرد شركة صينية. يتم تحفيز القرارات من خلال السؤال عن الكيفية التي يمكن أن نكون من خلالها أفضل، وليس اعتماداً على قيمة أسهمنا؛ يريد جاك ما أن يبرهن على أن قيمة الشركة العاملة من خلال الإنترنت تتأتى من الحكمة، والإستراتيجية، والشجاعة، والعمل فريقاً واحداً، وليس من رأس المال. برنامج فورتشن لايف، 29 مارس 2003م.

التفكير بطريقة مختلفة

يجري تدريب موظفينا على التفكير بطريقة علي بابا، وبصرف النظر عن المكان الذي يعملون فيه في العالم، يتعيّن عليهم أن يأتوا إلى هانغجو لمدة شهر؛ ليتلقوا تعليمًا حول مهمتنا ومفاهيم قيمنا، وحول ثقافة شركتنا؛ فمن دون ذلك لن يكون بإمكانهم أن يصبحوا موظفين في مؤسسة علي بابا. نمضي ساعتين في إخبار المتدربين لدينا بأن أعمالهم تعكس أفكارهم، ويمضي رجال المبيعات معظم وقتهم في التفكير في الكيفية التي يستطيعون بها نقل 5 (يوان) من جيبيك إلى جيوبهم، ولكن يتعيّن على موظفي علي بابا البحث عن الكيفية التي يستطيعون بها إبقاء الخمس يوان تلك في جيبيك، ويحولونها إلى 50 يوانًا؛ إن التفكير بهذه الطريقة يجعلنا متميزين.

اجتماع مشغلي شبكة دونجوان، مارس 2005م.

التركيز

تركيزنا على التجارة الإلكترونية يتسم بالاستمرارية؛ فقبل عشر سنوات، كنا نركز على التجارة الإلكترونية، وما زلنا نركز عليها؛ قبل عشر سنوات، كنا نركز على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وسنظل نركز على هذه الشركات؛ فنظرًا إلى أننا نركز على التجارة الإلكترونية وعلى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، سنستمر في العمل لمدة طويلة.

الاحتفال بالذكرى العاشرة لتأسيس علي بابا، 10 سبتمبر 2009م.

النساء في ميدان الأعمال

أحد الأسباب الخفية الكامنة وراء نجاح مؤسسة علي بابا هو أن لدينا كثيراً من النساء...إذ إن النساء يشكلن 47 بالمئة من موظفي الشركة. في حقيقة الأمر، كانت النساء تشكل 51 بالمئة من الموظفين، لكننا استحوذنا على بعض الشركات التي كان الرجال يشكلون فيها نسبة أكبر، ما أدى إلى انخفاض نسبة النساء العاملات في الشركة؛ تشكل النساء 33 بالمئة من الإدارة، و24 بالمئة من الإدارة العليا (المستوى الأرفع). لدينا نساء يتبوأن مناصب المدير التنفيذي، والمدير المالي، ومدير المشتريات...إذا أردت أن تفوز في القرن الحادي والعشرين، فیتعیّن عليك التأكّد من أنك تجعل الآخرين أقوياء؛ عليك بتمكين الآخرين؛ يتعيّن عليك أن تتأكد من أن الأشخاص الآخرين هم أفضل منك، وعندئذ ستحقق النجاح؛ ولذلك فقد وجدت أن النساء يفكرن في الآخرين أكثر مما يفكرن في أنفسهن.

مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي، 23 يناير 2015م.

العلاقة مع الحكومة

عندما سئل عن التدخل من قبل الحكومة، كانت إجابته: لم أحصل على سنت واحد بتاتاً من الحكومة، لم أحصل على سنت واحد بتاتاً من المصارف الصينية؛ ولذلك أنا أتمتع بالاستقلال التام. لقد كان لي حديث صارم جداً مع أعضاء فريقتي: لا تدخلوا إطلاقاً في أي نشاط تجاري مع الحكومة؛ أحبوهم ولكن لا تتزوجوا منهم، ولذلك فإننا لا ننفذ بتاتاً مشاريع للحكومة. إذا أتوا إلينا وقالوا: «جاءك، هل تستطيع مساعدتنا في

هذا الشأن؟» أقول: حسناً، سأعرفكم على أصدقاء لديهم الاهتمام في عمل هذا. أو: إذا ما أردتم أن أقوم به، سأقوم به مجاناً من أجلكم، لكن في المرة القادمة، لا تأتوني ثانية؛ ولهذا فإننا نحافظ على علاقة ودية جيدة جداً مع الحكومة.

ستون دقيقة، 28 سبتمبر، 2014م.

الخبرة بوصفك مستخدماً

أنا أستخدم جهاز الحاسوب والإنترنت لغرضين: البريد الإلكتروني وتصفح الشبكة العنكبوتية، أي شيء غير ذلك هو خارج نطاق اهتماماتي، حتى مشاهدة الأفلام على الإنترنت؛ أنا أطلب إلى المهندسين لدينا تكنولوجيا تخدم حاجات الناس، بصرف النظر عن جودة تلك التكنولوجيا، إذا لم يستطع أن يستخدمها الناس، فلا قيمة لها! ما سبب الشعبية التي يتمتع بها موقعنا لدى عامة الناس في ميدان الأعمال؟ ذلك أنني كنت ضابط الجودة؛ أي برامج يكتبها مهندسونا يجب أن تستخدم من قبلي، وإذا لم أستطع استخدامها تلقى في القمامة؛ لأن ذلك يعني أن 80 بالمائة من الناس الذين هم بدرجة بساطتي لا يستطيعون استخدامها أيضاً؛ هدفني هو أن يتمكن الناس من استخدامها حتى من دون قراءة الكتيب.

برنامج فورتشن لايف، 29 مارس 2003م.

التغيير

لقد كان تغيير الموظفين عندنا متكرراً في الآونة الأخيرة، وقد تأثرت بقلّة الشكوى في أعقاب هذه التغييرات كلها؛ تتحرك الأشياء بسرعة في هذه

الأيام وفي ثقافتنا الحاضرة لتبادل المعلومات؛ لذا يتعيّن على موظفي علي بابا أن يرحبوا، ويتقبلوا، ويكونوا مستعدين، لهذه التغييرات جميعها. الاحتفال بالذكرى الخامسة لتأسيس علي بابا، 10 سبتمبر 2004م.

ثقافة الشركة

تتبع شركتنا الصدارة ليس لأن أرباحنا أكبر أو لأن موظفينا يتمتعون بمواهب أفضل؛ السبب هو أننا نركز على بُعد النظر، والإستراتيجية، وبناء الأنظمة، وتدريب الكوادر، وثقافة الشركة منذ البداية. اجتماع مشغلي شبكة كندا، 22 يوليو 2005م.

النظرة المستقبلية

نريد للشركة أن تستمر لمدة 102 عام، يتساءل الناس: لماذا 102 عام؟ لأن مؤسسة علي بابا ولدت في عام 1999م - لدينا سنة من القرن الماضي، و100 سنة في هذا القرن، وسنة من القرن القادم، ومن خلال 102 سنة نكون قد تداخلنا مع ثلاثة قرون. النادي الاقتصادي في نيويورك، 9 يونيو 2015م.

الاستحواذ على ياهو الصين

قال (جيرى يانغ): «اتصل بي». قال: «جاك، هل تستطيع المجيء حيث نستطيع تناول المشروب هذه الليلة؟ في محاولة أخيرة». وقلت حينذاك: «حسناً». لقد اصطحبني إلى مطعم ياباني صغير، واشترى لي كوباً كبيراً

من الساكي. لقد شربنا وحاول (هو) إقناعي بمدى روعة ياهو! وبعد أن شربنا قلنا: «حسنًا، دعنا نستمر في الحديث». لقد كان ذلك أعلى ساكي شربته في حياتي؛ لقد أصبحت الآن حساسًا جدًا من الساكي.

مقابلة مع جيري يانغ، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م.

يوم التعارف

إنه ليس يومًا للبيع الخالص من خلال الإنترنت؛ إنه يوم يقوم فيه المصنعون ورجال الأعمال بالتواصل مع المستهلكين؛ فهذه هي الطريقة التي يعرف بها المستهلكون الابتكارات والمنتجات الجديدة، والاتجاهات الجديدة التي تظهر كل سنة... أعتقد أنه إذا علم الشعب الأمريكي أن هناك منتجات قادمة ليس من الصين فقط، بل أيضًا من الفلبين وكينيا وإفريقيا والأرجنتين، أو من هذه الدول جميعها، فإنه سيكون أمرًا فريدًا. سواك أون ذا ستريت، 11 نوفمبر 2014م.

هذا يوم فريد؛ نريد من جميع المصنعين وجميع أصحاب المتاجر أن يعبروا عن شكرهم للمستهلكين، نريد أن يتمتع المستهلكون بيوم رائع؛ إنه يوم خاص؛ فمن ناحية الأرقام، قد لا يكون هناك فرق كبير (في المبيعات)، غير أنه بقدر ما يتعلق الأمر بالحدث نفسه، والمعنى الذي يحمله، فإنه ينطوي على ابتهاج عظيم في الصين.

بلومبيرغ ماركيٲس، 11 نوفمبر 2015م.

كلية علي بابا

يتعيّن على العملاء أن تكون لديهم الرغبة لتلقي تدريب بعد أن يصبحوا عملاء لمؤسسة علي بابا، سوف نؤسّس كلية علي في مطلع العام القادم لتدريب الموظفين والعملاء، نريد من زبائننا أن ينموا يدًا بيد مع علي بابا؛ باستطاعتهم المجيء إلى شركتنا لتلقي التدريب كل شهر، أو باستطاعتنا أن نذهب إلى مختلف المدن، ونقوم بتجميع العملاء على صعيد واحد لتدريبهم. تتضمن مساقاتنا التدريب على استخدام منتجات علي بابا، والممارسات الإدارية، وتطوير الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، إلخ. هذا ما سندرّسه في كلية علي بابا.

هارفارد-برنامج تسينغهاو لكبار المديرين، ديسمبر 2003م.

تاوباو Taobao

لقد أدهشت السرعة التي انطلق بها موقعنا على الإنترنت تاوباو وسائل الإعلام الأمريكية بشكل كامل؛ كانوا يعتقدون أن إيبيه (eBay) لا يمكن قهره! لم يكونوا على استعداد للاعتقاد بأن موقعًا صينيًا صافيًا على الإنترنت بإمكانه منافسة لاعبين رئيسيين مثل إيبيه، ياهو، أو آخرين. غير أن البيانات التي كان يحصل عليها مستخدمو تاوباو أجبرت المحللين الأمريكيين على النظر إلينا بعيون جديدة؛ لقد أدركوا عندئذٍ فقط أن منافسة المستهلك إلى المستهلك (C2C) مع الصين كانت أشد ضراوةً من أي شيء تخيلوه.

رويتز، 27 سبتمبر 2004م.

علي بيه Alipay

الآن تبدو شركة علي بيه ناجحة جداً، غير أننا كنا مضطرين إلى الأخذ بالفكرة التي كانت وراءها، وإذا عدنا إلى الوضع الذي كان سائداً آنذاك، كان من الصعب تنفيذ الصفقات من خلال تاوباو؛ لأننا لم نكن قد وجدنا حلاً لمشكلة المدفوعات الآمنة. لم تكن مصارفنا المحلية راغبة في أن تكون طرفاً في الموضوع، لذلك لجأنا إلى المصارف الأجنبية مثل سيتي جروب وأتش.أس.بي.سي.

في أحد الاجتماعات التي عقدت تلك السنة، قال أحد المديرين: «كيف تستطيعون الإبداع واتخاذ القرارات التي تتعلق بمستقبلكم؟ تلك مهمتكم». كان هذا عندما قررنا تأسيس علي بيه؛ نحن نعمل بشكل نظيف وشفاف، حيث نُقدّم التقارير إلى الدوائر ذات العلاقة كل ربع سنة.

جيشانغ أون لاين، 31 مارس 2011م.

الاستثمار في الصحة

بسبب التلوث الذي يطال الهواء والغذاء والماء، فإن الصين في هذه الأيام تتجه إلى مواجهة العديد من المشكلات الصحية؛ باستطاعتنا استخدام التكنولوجيا والمعرفة لحل هذه المشكلات؛ ولهذا السبب فإنه يتعيّن علينا استثمار النقود الآن؛ كي نكون جاهزين في غضون عشر سنين من الآن عندما تواجه الصين المشكلات.

بلومبيرغ ماركتس، 11 نوفمبر 2015م.

الاستثمار في السعادة

أنظر إلى العالم اليوم، خاصة الصين، الناس الأغنياء ليسوا سعداء، والناس الفقراء ليسوا سعداء، والمسؤولون الحكوميون ليسوا سعداء... أنا أريد الناس في الصين أن يتمتعوا بسعادة المنتجات الرقمية: السينما، المسرح، البرامج التلفزيونية، فجميعها تجعل الشباب يتمتعون بحياتهم، وأن يكونوا متفائلين بالمستقبل.

بلومبيرغ ماركتس، 11 نوفمبر 2015م.

القيادة

بناء الفريق الإداري

إن السيطرة على الشركة يجب ألا يكون لها علاقة بعدد الأسهم التي يمتلكها المدير التنفيذي، ولكن يجب أن يتعلق هذا الأمر بالحكمة والرؤية اللتين يتمتع بهما أو تتمتع بهما؛ عليك ببناء مؤسستك من خلال فريق يتمتع بالعلم والإدارة الرشيدة، ولا تسمح لأي مستثمر أو شخص بالسيطرة منفرداً.

فورتشن لايف بروغرام، 29 مارس 2003م.

الضحك

عندما تُدير عملاً تجارياً، تحتاج إلى أن تكون قادراً على الضحك؛ إذ إن وجود رؤية قوية وعقل نشط يسمح بذلك؛ وعليه، كن مفتخراً بأي عمل تقوم به، وتمتع بالقدرة والقوة، وحتى تكون قادراً على الضحك والإعجاب عن الافتخار، فإن ذلك يتطلب عيوناً حادة وعقلاً منفتحاً.

اجتماع مشغلي شبكة نينجيو، 11 يونيو 2002م.

تقدير الموظفين

ما أعلقه في مكتبي كي يذكرني يومياً هو مقتطف من روائي الفنون العسكرية جن يونغ: «القادة العظماء هم الذين يعرفون كيف يحافظون على المواهب من حولهم».

يومية جايفانغ، 4 سبتمبر 2008م.

اللوائح التنظيمية

اللوائح التنظيمية في شركتنا مقلوبة؛ العملاء يأتون في رأس القائمة، يليهم الموظفون مباشرة، ثم المدبرون، ثم نواب الرئيس، وفي ذيل القائمة أنا؛ الرئيس التنفيذي. رؤسائي هم نواب الرئيس الذين يأتون فوق، أما رؤساء نواب الرئيس فهم المدبرون الذين يأتون فوقهم، وهكذا صعوداً؛ حيث يُعدُّ العملاء رؤساء الموظفين، وبصفتي الرئيس التنفيذي، فإنني أقوم مقام "حارس المرمى" في فريق كرة القدم هذا، وإذا كان حارس المرمى يرى أن معظم العمل يجب أن يقوم به الفريق، فإن ذلك يعني وجود مشكلة كبيرة، بصرف النظر عن مستوى المهارات.

اجتماع مشغلي شبكة شنزن، 5 مارس 2008م.

روح الفريق

يتعيَّن على الشركات الصينية أن تعطي اهتماماً كبيراً لروح لفريق؛ التعاون يتأتى من العمل كفريق. ضع نفسك بوصفك بطلاً أوحد فوق كل شخص آخر، وعليك تحمل التبعات.

اجتماع مشغلي شبكة نينججو، 11 يونيو 2002م.

تصرف بوصفك قائداً

عليك اتباع مسلك القائد الذي يتمتع ببعده النظر ورجاحة العقل والمقدرة، الذي يستطيع العمل يداً واحدة مع الآخرين، هذه هي الكيفية التي أفهم من خلالها معنى أن تكون قائداً ملهماً.

أكاديمية ليكسايد، 28 مارس 2008م.

لاعبو الرابطة الوطنية لكرة السلة

القائد الجيد هو الذي يتعهد مرؤوسيه الذين قد يتفوقون عليه؛ فمن التصرف السليم السماح لهم بالكفاح في نطاق العملية الوظيفية، وإذا لم تستطع إيجاد بديل مناسب في غضون ستة أشهر، فهذا يعني أن لديك مشكلات في توظيف المواهب الجيدة.

ينبغي على القائد أن ينظر إلى أفضل الأشياء داخل كل شخص؛ على القادة أن يكونوا قادرين على إيجاد نقاط القوة في كل شخص، التي قد يكون ذلك الشخص غير متنبه لها؛ إن اكتشاف هذه المواهب ورعايتها يشكلان عاملاً حاسماً في تشكيل قوتك بوصفك قائداً. ما الذي دفعني إلى التفكير بذلك؟ مراقبة ألعاب الرابطة الوطنية لكرة السلة.

هؤلاء اللاعبون يصبحون أفضل؛ لأن اللاعبين الاثني عشر في كل فريق جميعهم يريدون أن يكونوا في الملعب؛ كل واحد منهم يعتقد أنه يتمتع بالمقدرة الكافية لممارسة اللعب، وهذا من شأنه أن يخلق الكثير من الضغط على النظراء. إذا كنت تمتلك مثل هذا النظام في شركتك، حيث

لا توجد ضمانات ولكن تكوين الأحكام يعتمد على الأداء، فإنك تستطيع تشكيل فريق جيد.

اجتماع مشغلي شبكة نينجيو، 11 يونيو 2002م.

الرؤية، القلب، القوة

إن الفن الذي ينطوي عليه كونك قائدًا ليس إلا ثلاثة أشياء: الرؤية والقلب والقوة؛ يمكنك الرؤية من التعلم عن طريق سفر ألف ميل أكثر مما يمكنك تعلمه عن طريق قراءة ألف كتاب؛ التعلم مما تلاحظه وأنت تتحرك سيمكنك من رؤية مسافة أبعد من الآخرين؛ فقد تكون فعلاً الشخص الأقوى داخل مدينتك، وبعد ذلك تسافر إلى شانغهاي وتقابل أشخاصاً أقوى منك؛ اذهب إلى طوكيو ونيويورك فيظهر لك أن عدد الناس الأقوياء لا حصر له؛ ولهذا كلما توسع نطاق رؤيتك، تجد الآخرين يعربون عن إعجابهم بك، بالإضافة إلى أن القائد يجب أيضاً أن يكون له قلب؛ تسعة من كل عشرة أشخاص موهوبين هم غريبو الأقطار؛ يدفعهم مزاجهم الفريد إلى الاعتقاد أنهم الأفضل في ما يتعلق بما يمارسون؛ لذا تحمّلهم؛ لأن قلبك بحاجة إلى الاتساع، وسيكون لك ذلك إذا كنت تمارس ضبط النفس بهذه الطريقة كل يوم. بعض الناس مضحكون، إذ إنهم يجلسون مقطبي الجبين بسبب أمور تافهة؛ إنهم يحاولون أنفسهم إلى أناس يائسين لأنهم لا يمتلكون قلوباً.

فورتشن لايف بروغرام، 29 مارس 2003م.

مواجهة الأزمات

بطبيعة الحال، واجهت علي بابا نصيبتها من الأزمات! من دون ذلك كيف بإمكانني أن أظل بهذه النحافة ولا يزيد وزني كيلوغراماً واحداً طيلة السنوات الخمس الماضية؟ اعتقدت ذات يوم أنه عندما تبدأ شركتك بالنمو، فإن الرئيس يستطيع أن يسترخي بعض الشيء. بدلاً من ذلك، أنا أشعر بالتعب أكثر من أي وقت مضى! رجل الأعمال يواجه على الدوام أزمات، وهذا شيء جيد، لذا فمن الأفضل لك أن تتعامل على أسس يومية مع الآلام الصغيرة داخل الشركة، قبل أن تتفاقم إلى سرطان.

اجتماع مشغلي شبكة هانغجو، 15 سبتمبر 2007م.

الجنود يجب ألا يكون لديهم مناظير

في المعارك، يجب ألا يكون لدى الجنود مناظير، وخلاف ذلك، فإن القائد عندما يأمر بشن هجوم، فإن الجنود قد يقولون: «ما هذا الهراء، نستطيع أن نرى أن لديهم ثلاثة رشاشات، ربما ينبغي أن نتقهق».

اقتباس مما قاله جاك ما على إنتربرينيرشيب، 2008م.

العزلة

في اليوم الذي تصبح فيه قائداً، ستكون منعزلاً جداً، حتى إن الشخصين الثاني والثالث في تسلسل القيادة سيجدان من الصعوبة تفهيمك جيداً. عندما يقرر قبطان السفينة الإبحار، فإنه في بعض الأحيان يصعد إلى سطح السفينة ليشاهد في أي اتجاه تتحرك الرياح. بالنسبة إلي، أحتاج

إلى أن أفكر في أشياء قبل حدوثها بسنة؛ لمعرفة الأنظمة الصحيحة واستخدامات الموارد البشرية في المرحلة القادمة، ومن الممكن أن يتحقق النجاح بعد سنة، ولذلك فإن القرارات قد لا تكون واضحة حتى يأتي ذلك اليوم، لكنني لا أستطيع التمتع بالنجاح إلا إذا كنت مستعداً لتحمل مسؤولية الفشل.

اجتماع مشغلي شبكة شينزن، 5 مارس 2008م.

القرارات والأخطاء

أنت تعمل بوصفك رئيساً تنفيذياً فقط تحت ظرفين اثنين، وليس في ظل الأوقات (الطبيعية)؛ أولاً: عندما تتخذ قراراً، وثانياً: عندما ترتكب خطأ. اعترف دائماً بأخطائك، ولا تحاول بتاتاَ البحث عن الخطأ في تنفيذ الموظفين للقرارات، أو تنحو باللائمة على مرؤوسيك؛ يجب ألا يكون الرئيس التنفيذي منشغلاً بادعاء (النجاح).

اجتماع مشغلي شبكة شينزن، 5 مارس 2008م.

تعليم الرئيس التنفيذي

إن تعليم الرئيس التنفيذي بوصفك قائداً، يجب أن يتضمن الخروج لرؤية العالم، والتفكر بما يلاحظه... هذه هي الطريقة التي يمكن من خلالها جلب الفرص والثروة إلى العملاء.

اجتماع مشغلي شبكة هانغجو، 15 سبتمبر 2007م.

رعاية الموظفين

هنالك وظيفة أخرى للقائد وهي اكتشاف المهارات الفريدة في كل عضو في فريقه، فلا يوجد موظفون سيئون في هذا العالم، ولكن يوجد فقط قادة سيئون وأنظمة سيئة؛ لذا عليك برعاية مقدرة كل عامل لديك بعناية ومن دون أن تستنزفها... في نظر أي قائد، جميع الموظفين جيّدون. أما في نظر المدير المحترف، فجميعهم سيئون؛ القائد يكتشف ويستغل مقدرة الموظفين جميعهم.

اجتماع مشغلي شبكة شنغهاي، يوليو 2005م.

شهادات الماجستير في إدارة الأعمال

في السنة الماضية، أرسلت أربعة من الزملاء إلى الجامعة ثانية؛ للحصول على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال؛ واحد إلى هارفارد، وثلاثة إلى وارتون، لقد أبلغتهم: «عندما تعودون وقد نسيتم ما تلقيتموه في برنامج ماجستير إدارة الأعمال، فإنكم تكونون عندئذ قد تخرجتم، غير أنكم إذا ظلتمت مكبلين بالقواعد والتنظيمات، فإنكم ستكونون بحاجة إلى مواصلة دراستكم، وبعد سنتين من متابعة ماجستير إدارة الأعمال، فإنكم ستحتاجون إلى نصف سنة على الأقل لنسيان ما تعلمتموه؛ هذا هو النجاح الحقيقي».

قمة الأعمال الصينية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 19 أبريل 2002م.



Obbeikan.com

النجاح والفشل

الدروس المستفادة من الأيام المظلمة في علي بابا في ألبان

تتمثل الدروس التي تعلمتها من الأيام المظلمة في علي بابا في أنه أصبح باستطاعتك أن تجعل فريقك يمتلك القيمة والابتكار والرؤية، فضلاً عن ذلك، فإنك إذا لم تستسلم، فلا تزال لديك الفرصة، وعندما تكون صغيراً، يجب عليك التركيز والاعتماد على عقلك، وليس على قوتك.
Inc، 1 يناير 2008م.

الرؤساء التنفيذيون يرتكبون أخطاءً

لا يوجد هناك رئيس تنفيذي لا يرتكب أخطاءً.
كل شخص ناجح واجه الاحباط، وارتكب أخطاءً.
اجتماع مشغلي شبكة كنجداو، 22 يوليو 2005م.

التعلم من الخبرة

في واقع الأمر، إنه من السهل جداً أن تؤسس عملاً تجارياً. إن هذا الأمر يشبه المشي في الظلام، حيث تقوم بالبحث عن نور في أي مكان ليرشدك في المسير، وبعد عشر سنوات فقط أنا في وضع مريح؛ حيث أستطيع التحدث الآن عن الإستراتيجية والتكتيك. أنا أفضل دراسة الأسباب

الكامنة وراء فشل الأعمال بدلاً من نجاحها؛ يقول الناس إن قيادة جاك ما هي السبب في بقاء علي بابا، وهذا غير صحيح؛ أنا لست بذلك الذكاء، ولكنني أجد التعلم من الخبرة.

اجتماع مشغلي شبكة كوانغجو، 21 مارس 2005م.

المزايا الأربع

هنالك أربع صفات يجب توافرها بالإضافة إلى المهوبة: الإخلاص، وروح الفريق، والقدرة على التأقلم، والتفاوض.

فيرست فاينشال ديلي، 24 نوفمبر 2005م.

وضع أهداف واقعية

لا تزال هناك شقة واسعة بين كبريات الشركات الصينية والشركات العالمية العملاقة، ولكن في الوقت الذي تتطلع فيه الثقافة الغربية إلى مؤسسات الأعمال الكبرى، فإن (نملاتنا) البالغ عددها 1.3 ملياراً هي من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم؛ هذا هو المكان الذي يتوافر الانتصار فيه في المستقبل، حيث يلحق جيش من مشغلي الشبكات الصينية من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم الهزيمة بالشركات الكبرى؛ ولذلك، كن حذرًا عندما تضع أهدافك؛ إذا وضعنا هدفًا غير واقعي بتحقيق مليار دولار من المبيعات غدًا، فإننا سنهرق أنفسنا في جو الصراع مع جو من الفضل، ولكن إذا كان الهدف هو إدارة شركتنا بأسلوب رفيع من دون إلزام أنفسنا بأرقام غير حقيقية، فإنه باستطاعتنا الحصول

على جيش مؤلف من 1.3 مليار نملة صافية الذهن، ومستعدة للسيطرة على فيلة ضخمة إلى الأبد.

اجتماع مشغلي شبكة هانغجو، 13 يونيو 2004م.

رضا الموظفين

ما العامل الأكثر أهمية في تطوير الشركات في القرن الحادي والعشرين؟ إنه الموظفون؛ عاملهم باحترام وخلق، تجد شركتك قد كبرت؛ إن رضا الموظفين له ارتباط مباشر بمستقبل الشركة.

اجتماع مشغلي شبكة كوانغجو، 21 مارس 2005م.

التعامل مع الأزمات

باستطاعة التجارة الإلكترونية إسداء مساهمات إلى المستقبل، لكن سيكون هناك أزمات بين الضيعة والأخرى؛ قد تكون الأمور مؤلمة اليوم وحتى أكثر إبلاماً غداً، إلا أنها قد تكون جميلة بعد غد؛ لذا عليك بالصبر والمثابرة، وكن مستعداً على الدوام لحدوث الأسوأ غداً، عندئذٍ سترى الشمس تشرق بعد غدٍ.

مؤتمر صحفي بمناسبة بدء إدراج الأسهم للاكتتاب العام في بورصة هونغ كونغ،

6 نوفمبر 2007م.

كن إيجابياً على الدوام

أنا لست الشخص الأكثر موهبة؛ إن مظهري ومقدراتي وتعليمي هي أبعد ما تكون من أن تؤهلني لأكون الأفضل في المجتمع، غير أنني أفهم الطبيعة البشرية؛ يتعين عليك أن تسيطر على النواحي السلبية، وتبني النواحي الإيجابية كي تحقق النجاح، أنا أحاول فعل ذلك من خلال روح الفريق والمهام التشاركية.

حوار مع كاجو إيناموري، 28 أكتوبر 2008م.

العمل بجاد

أنا لا أعرف أي شيء عن أجهزة الحاسوب، وأقول في معظم الأحيان للجيل الأصغر: «إذا كان باستطاعة جاك ما أن ينجح، فإن 80 بالمئة منكم يستطيعون أن ينجحوا عن طريق العمل الجاد».

فورتشن لايف بروغرام، 29 مارس 2003م

التعلم من الفشل

إذا كنت تعرب عن الأسف لحقيقة أنك فشلت وليس لأسباب الفشل، فإنك ستبقى على الدوام في حالة من الأسف.

مقتطفات من مقابلة جاك ما على إنتربرينيشرب، 2008م

عدم الخوف من ارتكاب الأخطاء

إن فشل شركة إنترنت تتقدم بسرعة، بصرف النظر إذا كنت تدعوه تجمُّدًا في الدماغ أو حمى دماغية، يتأتى من الخوف من ارتكاب الأخطاء؛ ينبغي ارتكاب الأخطاء اليوم حتى تنمو وتعمل بشكل أفضل غدًا، عليك فقط أن تتوقف عن ارتكاب الخطأ نفسه!

الاحتفال بالذكرى الثانية لتأسيس علي بابا، 10 سبتمبر 2001م.

الفضل يولد النجاح

القوة تتراكم من الفضل. إذا تفاخرت يوماً أمام حفيدي أو حفيدتي فقط بإنجازاتي الجيدة، فإنه قد يقول أو إنها قد تقول ببساطة: «ما العظمة في ذلك؟ لقد قمت ببساطة بركوب موجة تجارة الإنترنت المتعاطمة، ووجدت بعض فرص الاستثمار». ولكنني إذا تحدثت حول إخفاقاتي وأخطائي جميعها في أثناء تلك السنين، فإنه قد ينظر الي أو إنها قد تنظر إليّ بإعجاب؛ إن النجاح النهائي ينطوي على العديد من الخبرات البائسة.

اجتماع مشغلي شبكة نينجبو، 11 يونيو 2002م.

القفز مبكراً

في عام 1999م، كانت إستراتيجية علي بابا المبكرة تتمثل في القفز عن سوقنا المحلي للتجارة الإلكترونية، والذهاب إلى السوق العالمية مباشرة؛ لقد أطلقنا على ذلك تعبير «القفز بالفريق عن دوري الدرجة الأولى، المجموعة أ، والدخول مباشرة إلى كأس العالم»، غير أن علي

بابا لم تكن معروفة جيدًا بين عامي 1999م و2001م؛ كان تركيزنا على أوروبا والولايات المتحدة، وقد أُلقيت خطابات عدة من هناك في تلك الأيام. كانت أكثر لحظاتي بؤسًا إبَّان حدث جرى تنظيمه في ألمانيا في عام 2000م؛ لقد وضعنا مقاعد لقراءة 1,500 شخص، إلا أنه لم يحضر سوى ثلاثة! لقد أخرجت كثيرًا، إلا أنني اضطررت إلى المضي قدمًا في إلقاء خطابي.

اجتماع مشغلي شبكة كينجداو، 22 يوليو 2005م.

في خضم الأزمة فكر بالعملاء

عندما تضرب الكارثة، فكّر بعملائك، ثم بموظفيك، وبعد ذلك فكّر بمنافستك؛ في حقيقة الأمر من الأفضل أن لا تفكر بالمنافسة؛ لأنك بحاجة إلى التعامل مع مشكلاتك أولاً. في خضم التعامل مع الكارثة، فكّر بالکیفیه التي تؤثر بها هذه الكارثة في زبائنك وبعد ذلك في موظفيك؛ إذا كان الأمر واضحًا لموظفيك بشأن الكيفية التي سيكون بها رد فعلهم الصحيح، فإن فرص نجاتك في المدى البعيد ستتعزيز.

ون إن تشاينا، أغسطس 2007م.



المنافسة

تقبُّل المنافسة

المنافسة شيء لا بد منه؛ هي عملية مؤلمة تجبر شركتك على النمو؛ وعليه، اختر الأفضل للمنافسة معه، ولكن لا تأخذ الأمر على نحو شخصي؛ لا تقاتل منافسيك، ولكن تقبلهم، وحلِّ مفاهيمهم الأساسية؛ لا يستطيع أي منافس أن يقتلك، فقط أنت تستطيع أن تقتل نفسك.

اجتماع مشغلي شبكة شنغهاي، يوليو 2005م.

التمتع بالمنافسة

هل أنا أتقبل المنافسة؟ نعم؛ تسمح لك المنافسة بتحسين نفسك، وتصبح أفضل، وفي خضم هذه العملية، تجعل منافسيك غاضبين؛ إن المقاتل الغاضب ليس بمقاتل جيد.

اجتماع مشغلي شبكة بيجنج، 17 مارس 2008م.

تأثير النقود

إذا كان في المقدر كسب أي شيء باستخدام النقود، فإن المصارف تستطيع أن تسيطر على جميع كبريات الشركات. إن إدارة شركتك بشكل جيد في مواجهة منافسة قوية ينطوي على مستوى من الرضا، يسمح

للموظفين والمساهمين والشركاء والعملاء بأن يناموا جميعاً بعمق،
وبهذه الطريقة تصبح المؤسسة أفضل فأفضل.

اجتماع مشغلي شبكة بيجنج، 17 مارس 2008م.

تمساح في الياغتسي

علي بابا تشبه التمساح في نهر الياغتسي؛ الدخول في عراق مع سمك
القرش معناه الخسارة، غير أنه إذا دخلنا في عراق في نهر الياغتسي،
فإنه من المؤكد أننا لن نُهزم؛ إبييه أتت إلى الصين لخوض المعارك في
موطننا الأم حيث نتمتع بميزة المواطنة، إنه لأمر مقبول هنا أن تأكل
صحناً من المعكرونة مقابل 3 يوان، ولكنه من الغباء أن تصرف 300
يوان مقابل الصحن نفسه؛ تستثمر إبييه 100 مليار يوان في السوق
الصينية في مواجهة 100 مليون يوان فقط نستثمرها نحن، ولكن: ماذا
باستطاعتهم أن يفعلوا أفضل منا؟

مقابلة مع سي.أن.بي.سي.، 23 أكتوبر 2004م.

العناد

سيقول بعضهم إنهم يريدون أن يهزموا تاوباو أو علي بابا؛ يبدو ذلك
عظيماً، ولكن في الحقيقة، عنادنا فقط هو الذي يستطيع أن يهزمنا.

مؤتمر رجال الأعمال الإلكترونيون الثامن في هانغجو، 10 سبتمبر 2011م.

لا يوجد رابع

لا يتعلق الأمر بهزيمة منافس حتى تكون (رابحاً)؛ لأنه على الدوام سيكون هناك منافس آخر؛ انظر إلى الموضوع وكأنه يشبه أكثر النظام البيئي للأرض والماء والتنوع البيولوجي، مع ما ينطوي عليه من مختلف أنواع المصالح المتضادة. من شأن هذه المنافسة أن تشجرك وتساعدك على النمو... في نطاق هذا النظام البيئي، يقتل الأسد الظبي ليس لأنه يكره الظباء ولكن لحاجته إلى الطعاً؛ أنت تهزم منافسك ليس لأنك تتمتع بقوة معينة، ولكن لأن الذين لا يرغبون في تحسين أنفسهم يظلون أسرى الماضي، ويفقدون المستقبل. إذا كانت التكنولوجيا المتوافرة لديهم متأخرة، فيتعين عليهم تحسينها، وإذا كانت نوعية الموظفين لديهم متدنية، فيجب تطويرها. عليك بالتفكير بأسلوب النظام البيئي، والتطلع إلى أن تكون (رابحاً أنت ومنافسوك معا)؛ نحن جميعاً في هذا الأمر نسير معاً؛ فمن دون الأسود، لا تستطيع الظباء أن تعيش لتبلغ حياتها ذروتها. مؤتمر رجال الأعمال الإلكترونيين الثامن في هانغجو، 10 سبتمبر 2011م.

إيبية eBay

إنه لمن سوء الطالع أن لا يكون لعلي بابا أي منافس؛ لقد تعبنا من البحث عن منافسين في كل مكان، غير أنه من حسن حظ تاوباو أن لها منافساً عظيماً مثل إيبية؛ إذا كنت مُجبِراً على ممارسة الملاكمة مع مايك تايسون، ربما ظننت نفسك أنك غير محظوظ، غير أن هذا النمط العالمي

من المنافسين هو أمر جيد؛ فكر في حسن حظك عندما تلعب كرة السلة مع مايكل جوردان، تستطيع تاوباو أن تتعلم الكثير من منافس مثل إيبهيه. بيجنج مورنينغ بوست، 21 أكتوبر 2004م.

مواجهة المنافسة

عندما تواجه المنافسة، تذكر أربعة أشياء؛ الشيء الأول هو الذي لا تستطيع أن تراه. الثاني هو الشيء الذي تقع عينك عليه. الثالث هو الذي لا تستطيع أن تفهمه، وأخيراً، الشيء الرابع، بعد تجربة الأساليب كلها، هو الذي لا تستطيع أن تجاربه.

اجتماع مشغلي شبكة كنجداو، 22 يوليو 2005م.

حرب الأسعار

إن السؤال الذي يجب أن توجهه هو: «إذا مؤلنا حرب أسعار تنافسية من مدخراتنا (وليس من نقود مستثمرينا)، فهل سنحظى بدعم كامل؟». الحاجة التي تواجه معظم الشركات لا تتمثل في الكثير من رأس المال والمعرفة التكنولوجية، بقدر ما هي تتمثل في التفكير الناقد؛ يتعين عليك أن تسأل على الدوام لمصلحة من تخوض الحرب؟ لماذا تحارب؟ وكيف ستحارب؟ وبعد ذلك كن مستعداً للأسوأ؛ يتعين علينا أن نحافظ على حقوق المستهلكين ومصالح المنتجين على حد سواء ما أمكن ذلك؛ هذا هو المبدأ الرئيسي الذي يقود إلى النجاح. إذا ما استخدمت أي حرب

أسعار «على مزاجك من أجل المجد الشخصي» أموال المستثمرين لأخذ المُصنَّعين رهائن وخداع المستهلكين، فإن التكلفة ستكون باهظة جداً. خطاب داخلي إلى موظفي علي بابا، 27 أغسطس 2012م.

تحديد المنافسين

إذا كنت تمتلك شركة إنترنت صغيرة أو متوسطة الحجم فقط، فلا تدخل في منافسة مع نتنيز، سينا، سوهو، علي بابا، سواء في المستوى أو الحجم؛ اجعل منافستك تقتصر فقط على ما تستطيع فعله في السوق المهنية، والذي لا يستطيع الآخرون فعله.

NetEase.com، 17 فبراير 2004م.

احتلال المرتبة الأولى أو الثانية

نحن نحتل المرتبة الأولى في بعض صناعاتنا والثانية في بعضها الآخر؛ بعض مشاريعنا تخفق في تحقيق الأرباح وتموت، واحتلال المرتبة الثانية في وقت تستمر فيه المصاريف الخفيفة وتحقيق أرباح جيدة والتمتع بوضع مؤثر هو أمر لا بأس به. في واقع الأمر، هنالك إقبال على بعض أنشطتنا التجارية الإلكترونية، وبشكل خاص ونحن نحتل المركز الثاني، غير أنه لا يوجد إقبال على أي من أنشطتنا التجارية الإلكترونية ونحن في المركز الثالث. يتعيَّن عليك احتلال المركز الأول أو الثاني، ولكن لا تأتي في المركز الثالث. إذا مرت سنتان على وجودنا في المركز

الثالث ولم نستطع التقدم إلى المركز الثاني، فهذا يعني أنه حان الوقت لإغلاق المشروع.

خطاب للترحيب بفريق ياهو الصين في علي بابا، 23 سبتمبر 2005م.

الإستراتيجية

إذا كان منافسنا محمل بطلقات الرصاص، فسنحاول دفعه لإطلاقها على أحد الجدران، فمن طريق تبني الإستراتيجية الصحيحة، ينبغي أن تصبح المنافسة ضرباً من التسلية أو اللعب، وليس مصدرًا للألم، إن استيعاب إستراتيجية هذه اللعبة يوحدك مع موظفيك، وعليه تذكر أن أول من يفقد أعصابه سيخسر اللعبة.

اجتماع مشغلي شبكة شنغهاي، يوليو 2005م.

أمازون

نحن لا ننافس أمازون... لدينا نموذج مختلف كثيرًا؛ هم يبيعون ويشترون، وعلي بابا تشكل منبرًا... نحن نعتقد أن كل شركة تستطيع أن تصبح أمازون، وفي اعتقادنا أنه إذا كانت أمازون تفاعلية كبيرة، فإن علي بابا هي شجرة التفاح؛ نريد أن نمكن كل شركة لتصبح شركة تجارة إلكترونية، نحن نريد أن يصبح كثير من الناس ناجحين كما هي أمازون.

بلومبيرغ ماركيتس، 11 نوفمبر 2015م.

الفيلة

من الصعب أن يُحطَّم فيلُ النمل كله بقدميه؛ لأن النمل لن يمكنه من ذلك؛ سيهرب النمل هنا وهناك، وقد تنكسر إحدى سيقان الفيل وهو يحاول الدعس عليها جميعاً.

بيجنج مورننغ بوست، 21 أكتوبر 2004م.

المقلدون

هل يمكن تقليد علي بابا؟ يمكن تقليد أساليبنا، ولكن ليس فريقنا أو الحكمة التي تم جمعها من خلال أخطائنا، كذلك ليس بإمكانك أن تقلد أفكارنا، أو الثقة التي نتمتع بها لدى عملائنا، أو الفرص التي قدموها لنا؛ هذا لا يعني أن شركة أخرى لن تستطيع أبداً أن تتفوق علينا؛ ربما نرى إنشاء 100، 200 أو ربما 1,000 موقع للتجارة الإلكترونية. في سوق التجارة الإلكترونية الصيني، أمل أن يقوم مزيد من المواقع الإلكترونية بابتكار الفرص واستغلالها؛ وإذا استمر العمل في الموقع الخاص بعلي بابا في التقدم، فلن تكون هناك حاجة إلى تقليدنا لمدة خمس سنوات من الآن.

اجتماع مشغلي شبكة شينزن، 5 مارس 2008م.

إن جوهر المقدرّة التنافسية في شركتك يتمثل بفريقك وبك، فربما يُقلد الآخرون نموذجك، ولكن ليس مثابرتك وحماسك؛ إذ إن خلف كل ابتكار مستمر - بطبيعة الحال - ينبغي أن يكون هناك نظام قوي للدعم والمواهب والتنفيذ، ومن دون ذلك، يصبح الابتكار مجرد قصة لا قيمة لها.

ون إن تشاينا، أغسطس 2007م.

Obbeikan.com

النقود، الاستثمار، القيمة

مجالس الإدارة

في الأصل، تمتلك علي بابا مجلس إدارة واحد للتعامل مع مستثمرين؛ لقد انقسمنا إلى خمس شركات، كل واحدة لها مجلس إدارتها؛ وذلك من أجل تجنب خطر أن يُسيطر مستثمر واحد على كل شيء، وفي الوقت الذي أُكُنُّ فيه الاحترام للمساهمين، وحتى في بعض الأحيان أستمع إليهم، إلا أنني أتصرف وفق أفكارٍ الخاصة، علاوة على أنني أستمع إلى الموظفين، لكنني أفعل أيضًا ما أراه صحيحًا، ولكن بالنسبة إلى العملاء، فكلي أذان صاغية، وأحاول أن أستجيب لنصائحهم ما أمكن ذلك؛ العملاء أولاً، الموظفون ثانيًا، المساهمون ثالثًا، هذا الترتيب لا يتغير بسبب طرح الأسهم للاكتتاب العام أو سوق الأسهم.

كايجنج ماجازين، 1 أغسطس 2007م.

المستثمرون

هم يحبونني، هم يكرهونني، لكنني أحبهم.

بلومبيرغ ماركتس، 11 نوفمبر 2015م.

المسؤولية المالية

إذا كان هدف قادة الأعمال الناجحين أن يصبحوا أغنياء، فبإمكانهم أن يصبحوا أغنياء جداً، ولكن عندئذٍ، ما هو الهدف من جمع تلك النقود كلها؟ عندما تمتلك 100 مليون دولار أمريكي، فإنني أعتقد أن هذا أكثر من كافٍ لك ولأطفالك، فعندما تتجاوز ثروتك الصافية نقطة معينة، فإن تلك النقود لم تعد ملكك؛ إنها نقود المجتمع، إنها النقود التي أعطاك إياها المجتمع، وعليك تحمل المسؤولية في تصريفها في الطرق الجيدة؛ لقد بدأت في التفكير حول هذه المسألة فقط قبل سنتين أو ثلاث، عندما نهضت من النوم بشكل مفاجئ ذات يوم، وتساءلت: ماذا بعد؟

Nature.org، ديسمبر 2009م.

توفير النقود

أنتم الأمريكيان تحبون أن تصرفوا نقود الغد، وربما نقود شعب آخر، أما نحن الصينيين فنحب أن ندّخرها؛ ربما كنا نمثل أكبر وديعة آمنة في العالم؛ ذلك لأننا كنا فقراء على مدار العديد من السنين، وعندما نكسب النقود نضعها في المصارف؛ لأننا نعلم أن الكارثة قادمة ذات يوم، ونستطيع أن نصرف النقود (عندئذٍ)؛ ولذلك عندما يكون الاقتصاد في وضع سيء، فسيكون لدينا نقود نصرفها، لكنكم يا رفاق ربما لا تستطيعون ذلك.

الاجتماع السنوي لمبادرة كلينتون العالمية 2015م، 29 سبتمبر 2015م.

التخلص من المضاربين

في عام 1999م، عندما كانت شركات الإنترنت محظوظة لأن تستمر ثمانية شهور، قلنا إن خطتنا كانت تقضي بإدارة مؤسستنا لمدة 80 عاماً؛ ساعد هدف الثمانين عاماً على التخلص من المضاربين الذين كانوا مهتمين فقط بالتدافع، والحصول على منافع مادية من عمليات طرح الأسهم للاكتتاب العالم.

اجتماع مشغلي شبكة دونجوان، مارس 2005م.

المساهمون، المستثمرون، العملاء

في عام 1999م، أبلغت المساهمين في اليوم الأول للتمويل أن مستثمري علي بابا هم أعمامنا، وأن العملاء هم أبائنا. ومنذ أن تطور الانسجام مع (أعمامي)، أصبحت اجتماعات المساهمين تدوم لمدد أقصر، ويسيطر عليها الشعور بالبهجة.

المؤتمر الوطني الصيني للحاسوب، 12 أكتوبر 2010م.

خلق القيمة

إذا كان رئيسك التنفيذي يخدم 10,000 من العملاء، فإن فريقك ينبغي أن يخدم 100,000 من العملاء، وأن ألد 100,000 عميل هؤلاء يجب أن يخدموا مليوناً من العملاء؛ أنت تخلق القيمة الأعظم عندما يخدم عملاؤك زبائن آخرين.

اجتماع مشغلي شبكة هانغجو، 15 سبتمبر 2007م.

سوفت بانك

أنا أعرف أعداداً كبيرةً من الناس الأذكياء، غير أن ماسايوشي سون (الرئيس التنفيذي لسوفت بانك) يبقى شخصية فريدة، ربما يبدو مملاً ويتحدث لغة إنجليزية غريبة، غير أنه يتمتع بحكمة كبيرة حتى عندما يبدو متبلد الذهن بعض الشيء. أكثر من 700 شركة تتقدم بطلبات سنوياً للحصول على استثمارات من سوفت بانك؛ حيث تسهم هذه الشركات بقرابة 10 بالمئة في هذه الاستثمارات، ويتفاوض ماسايوشي مباشرة مع واحدة منها فقط؛ إنها شركتنا؛ كان يقول لي: «أنا أستثمر فيكم لأنكم تمتلكون قيادة فريدة، استمروا على هذه النهج».

مقدمة لفلاي هاير

الاستثمار يشبه الزواج

العثور على شركات الاستثمار السليمة يشبه اختيار شريك الحياة؛ نحن نحتاج إلى أن نسير يداً بيد في الأيام الصعبة، فالיום يمكن أن يكون كل شيء على ما يرام، غير أنني في الغد، -إذا تعثر حظنا- سأكون بحاجة إلى دعمك.

اجتماع مشغلي شبكة شيامن، سبتمبر 2001م.

طرح الأسهم للاكتتاب العام وإدراجها في بورصة هونغ كونغ

في اجتماع للموظفين في فبراير قلت نحن نحتاج إلى التحضير لحلول الشتاء، لم يكن الوقت يسمح بوجود مسلمات؛ فعندما أدت المضاربة إلى ارتفاع أسعار سهمنا ثلاثة أضعاف إثر إدراجها في البورصة، تراءت لي غيوم داكنة ورجوع تتجمع حتى في خضم الهتافات والتصفيق؛ إن الحماس والحمى اللذين يأتيان بسرعة قد يتبددان بالسرعة المدهشة نفسها؛ لم يدر في خلدي أن أفقد البصر والبصيرة إزاء الارتفاع الحاد في سعر السهم.

في أثناء الاحتفال بإدراج السهم في البورصة، قلت إنه يتعين علينا أن نتصرف كما كنا على الدوام؛ لن نغيّر مهمتنا، علينا نسيان التقلبات في سعر السهم وتذكر أن العملاء يأتون في المقدمة، لقد قطعنا عهدًا طويل الأمد لعملائنا، والمجتمع، والمساهمين وعائلاتهم، وعندما يجري الوفاء بهذه العهود، فإن سعر سهمنا سيعكس -بشكل طبيعي- القيمة التي تحققها الشركة.

(مهمة الشتاء)، بريد إلكتروني موجه إلى موظفي علي بابا، 23 يوليو 2008م.

بالنسبة إلى مجموعة علي بابا، فإن طرح أسهمنا للاكتتاب العام لأول مرة اليوم، في بورصة هونغ كونغ ليس إلا بداية؛ نحن نتروّد بالوقود في إحدى المحطات؛ لننتقل في رحلة طويلة إلى الأمام.

مؤتمر صحفي بمناسبة طرح الأسهم للاكتتاب العام لأول مرة في هونغ كونغ، 6

نوفمبر 2007م.

امتلاك الأسهم

يجب أن تكون ملكية الأسهم متباعدة، والحكمة، وليس التمويل، هي العامل الذي يجب أن يؤثر في إدارة الشركة وفريق عمل الموظفين. إن موظفينا الذين يزيد عددهم على 1,000، هم الذين يمثلون أكبر مساهم لدينا، ويأتي في المرتبة الثانية سوفت بانك الذي يمتلكه أبناء ماسايوشي، وفيما تنمو القيمة السوقية، يمكن تعديل النسبة بين الإدارة والمساهم المتمثل بموظفينا.

NetEase.com، 17 فبراير 2004م.

طرح الأسهم للاكتتاب العام في بورصة نيويورك

غير أنك عندما تمتلك ملياراً من الدولارات، فتذكر: أن هذه ليست نقودك؛ إنها مقدار ما يتوقع شعبك منك، فالتناس يعلقون آمالهم عليك؛ لأنهم يعتقدون أن باستطاعتك أن تدير هذه النقود وهذه الموارد أفضل من الآخرين، وإذا ما اعتقدت أن هذه نقودك، فستقع في مشكلة.

مقابلة مع جيري يانغ، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م.

تمكين الزبائن من تحقيق الأرباح

لماذا أنشأنا علي بابا؟ كان هدفنا جعل عملائنا من أصحاب الملايين، نحن نضع العملاء في المرتبة الأولى، و فقط عندما ينجحون فإن

باستطاعة علي بابا أن تنجح، فربحنا يصبح حقيقة عندما يصبح عملاؤنا من أصحاب الملايين.

احتفال علي بابا بالذكرى الخامسة لتأسيسها، 10 سبتمبر 2004م.

يتساءل العديد من موظفينا عن سبب عدم وجودهم في المقدمة، على افتراض أن سياستنا هي (الناس أولاً)؛ نحن لسنا منافقين، فعندما نلتقي بوصفنا مجموعة لحل مشكلات موظفي مؤسسة علي بابا، لا نستطيع السماح للانحرافات المتمثلة في (الموظفون أولاً) أو (المساهمون أولاً) أن تمنعنا من التركيز على حل القضايا المتعلقة بالمواقع؛ ففي كل مرة أجتمع فيها مع الزبائن، أريد أن أسمع أنهم يكسبون نقوداً مع علي بابا، وأكبر مخاوفي يتمثل في السماع منهم أنهم لا يحققون أرباحاً؛ ولهذا عندما أجتمع مع المساهمين، باستطاعتي السؤال عن الأولويات التي ينبغي أن يلتزموا بها، حتى وإن كانوا لا يشعرون بالراحة إزاءها.

اجتماع مشغلي شبكة شينزن، نوفمبر 2005م

التمويل

لا تفكر بالتمويل أبداً عندما تُنشئ عملاً تجارياً؛ فلن تستطيع أبداً تأسيس شركة جيدة بهذه الطريقة؛ لذا لا تركض وراء المستثمرين (فإنهم سيهربون بشكل أسرع)، ولكن ليكن معلوماً لديك، بوصفك صاحب شركة صغيرة أو متوسطة الحجم، أن المستثمرين سيأتون إليك، وعندها تكون النقود مفاجأة سارة.

NetEase.com، 17 فبراير، 2004م.

الخدمات المجانية

عندما أطلقنا تاوباو قبل سنتين، كنا نقدم الخدمة مجاناً، إضافة إلى أن علي بابا قدمت أيضاً خدمات مجانية لمدة ثلاث سنوات، وخدماتنا جميعها تقريباً تُقدّم مجاناً في أول سنة أو أول سنتين؛ وهدفنا من وراء ذلك هو فهم حاجات عملائنا خلال هذه المدة، ثم بعد ذلك ندخل تعديلات تبعاً لذلك، لكنك إذا وجدت عندئذٍ أنك لا تحقق الإقبال حتى مع تقديم الخدمة المجانية، فإن الأمر سيكون ميؤوساً منه. قد لا تستطيع الحصول على أي فائدة؛ لقد كسبنا الكثير من الخبرة الثمينة في أثناء مددنا المجانية، ولذلك فإن الأمور اليوم هي جيدة جداً؛ نحن نمتلك الآن مليار دولار أمريكي، وحتى إننا نستطيع تقديم المزيد من الخدمات المجانية.

فورتشن لايف بروغرام، مارس 2003م.

سعر سهم علي بابا

أنا أشعر بالتواضع لأنني أعتقد أن الناس كانوا يقولون قبل سنين عدة: «حسناً، علي بابا شركة مخيفة». إنني أعلم أننا لم نكن بذلك الشكل المخيف؛ لقد كنا جيدين كثيراً، كنا أفضل مما كان يُعتقد عنا، لكن اليوم، عندما يمتلك الناس توقعات عالية بالنسبة إلينا، فإن القلق يساورني، وتتملكني العصبية؛ لأننا لم نصل إلى ذلك المستوى الجيد بعد؛ نحن شركة عمرها فقط 15 عاماً، ندير مؤسسة إنترنت في الصين، ومعدل عمر الشباب (هنا في الصين) هو فقط 28 عاماً؛ ولهذا فهي شركة يافعة، صناعة يافعة، وليست أمراً سهلاً. عندما يمتلك الناس توقعات عالية

بالنسبة إلينا، أريد أن أخبر نفسي وأخبر فريقنا: «كونوا كما نريد أن نكون، افعلوا كل شيء تعتقدون أنه صواب». أنا لا أهتم بمراقبة سعر سهم الشركة...عندما يظن الناس أنك إنسان جيد، فعليك أن تتأكد أنك فعلاً تتمتع بصفات الإنسان الجيد، وعندما يظن الناس أنك إنسان سيء، فعليك أن تتبين ما إذا كنت حقاً بذلك السوء (أو خلاف ذلك).

سكواك أون ذا ستريت، 11 نوفمبر 2014م.

Obbeikan.com

ريادة الأعمال والابتكار

بريد إلكتروني داخلي

نحن لا نقطع الوعود بتاتاً بأن موظفي مؤسسة علي بابا سيتمتعون بترقيات مستمرة ويشاركون في ثروات طائلة، غير أننا نعد بأنه سيكون لكم نصيب ثابت من المصاعب والاكتئاب والألم.

إذا كنتم قد أمضيتهم معنا أقل من سنة، فنرجو ألا تتدخلوا في التقارير الخاصة بإستراتيجية علي بابا أو خطط تطويرها؛ فالأفضل لكم أن تفتحوا باباً للخروج بدلاً من فتح أفواهكم، غير أنكم إن كنتم أمضيتهم هنا ثلاث سنوات على الأقل، فكلي أذان صاغية، وسأكون سعيداً للاستماع لاقتراحاتكم من أجل نمونا، وسأكون ممنوناً لوجود نيات لديكم حتى تكون أفضل.

تذكروا أن علي بابا لا تدفع لكم من أجل تطوير ذاتكم، ولكن من أجل أن تساعدوا عملاءنا على تحقيق نموهم؛ نحن نطور أنفسنا من خلال عملائنا.

بريد داخلي إلى الموظفين، 27 أغسطس 2011م.

ما هي إستراتيجيتنا؟

كلمة واحدة: البقاء على قيد الحياة؛ فالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تحتاج إلى أساليب فريدة للبقاء على قيد الحياة، والفرص موجودة في المخاطر، ومن الممكن أن تأخذ كارثة كبيرة في طريقها شركات كبرى، ما يسمح لشركات صغيرة ومتوسطة الحجم بالخروج إلى حيز الوجود. أعمل التفكير في ثلاثة أسئلة: ماذا تريد أن تفعل؟ ما الذي يجب أن تفعله؟ ما الوقت الذي تستغرقه في فعل ذلك؟

ماذا تريد أن تفعل؛ يجب أن يكون لديك هدف وحلم على استعداد لأن تتخلى عن منزلك من أجله. ما الذي يجب أن تفعله؟ إنه لأمر مهم أن تفكر بذلك منذ البداية. من السهل أن تقول إنه من الصعب فعل ذلك. ما الوقت الذي تستغرقه في فعل ذلك؟ بصرف النظر عن الصناعة التي تعمل فيها، توقع حصول 30 فرصة في سنواتك الخمس الأولى. عليك الإصرار على هذا المبدأ بصرف النظر عن الإغراءات والضغوط الخارجية.

اجتماع مشغلي شبكة بيجنج، 17 مارس 2008م.

ليكن لديك حلم

أولاً؛ يجب أن يكون لديك حلم بصرف النظر عن ماهيته؛ هذا هو رأس المال الأفضل الذي تبدأ به. ثانيًا؛ ثابر على تحقيقه؛ قد يكون هناك أشخاص أذكى وأشخاص أكثر اجتهادًا؛ ولكن، لماذا نتجح ونكسب نقودًا في وقت يعجز آخرون عن ذلك؟ لأننا ثابرنًا على تحقيقه. لم يستطع آخرون أن يتنبؤوا بمستقبل الإنترنت أو قيمته المتمثلة في محركات البحث، أو التجارة الإلكترونية أو شبكة التسويق بين شركات وشركات أخرى (B2B).

في الوقت الذي أفلس آخرون، نحن تمسكنا بالحلم... لم يفكر موظفونا بإيجاد عمل في أي مكان آخر، بل ثابروا وتخططوا حتى أصبحنا جميعاً في وضع أحسن.

اجتماع مشغلي شبكة هانفجو، 15 سبتمبر 2007م.

الاستهلاك المحلي

كانت جدتي تمتلك قميصاً واحداً في خزانتها، وكانت أمي تمتلك ثلاثة، أما جيل ابنتي فيمتلكون خمسين، وهي لا ترتدي 48 بالمئة منها بتاتاً؛ هذا يسمى استهلاك محلي، وعلينا أن نبني على هذا المسلك، ونجعل الناس يبدؤون في صرف النقود، وهذا شيء لا تحبذه الحكومة؛ نحن (رجال الأعمال) نعرف كيف نجعل هذا الشيء يحدث.

مقابلة مع جيري بانغ، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م.

النقود مقابل الأحلام

الأمر لا يتعلق بالنقود، بل يتعلق بالأحلام. لا يتعلق الأمر فقط بالتكنولوجيا التي ستغير العالم؛ إنه يتعلق بالأحلام التي تعتقد أنت بأنها تغير العالم.

النادي الاقتصادي في نيويورك، 9 يونيو 2015م.

الامتنان

عليك بتفهم من أنت، وأسباب نجاحك، وبالنسبة إلى وضعنا الحالي، نحن نحتاج أولاً إلى شكر ظهور الإنترنت؛ فمن دونه، ربما لم يكن باستطاعتنا

أن نحصل على هذه الأفكار الثورية في مجال الأعمال. ثانياً، يتعيّن علينا أن نظهر الامتنان للسرعة الكبيرة التي تطور بها الاقتصاد الصيني، ومن أجل ذلك، أنا أعرب عن الشكر لفريقي؛ لقد رافقوني لمدة خمس سنوات، وما زالوا يؤمنون بي ويطيعونني، لكن ليس جاك ما هو الذي يتمتع بالقدرة والذكاء؛ انهم الموظفون العاملون معي.

اجتماع مشغلي شبكة شينزن، 5 مارس 2008م.

1,001 خطأ

أنا أطلق على مؤسسة علي بابا اسم «1,001 خطأ»؛ لقد توسعنا بسرعة فائقة، وفي خضم فقاعة دوت-كوم، اضطررنا إلى تسريح جزء من العاملين، وبحلول عام 2002م، كان بحوزتنا من النقود ما يكفي لاستمرارنا لمدة 18 شهراً؛ كان لدينا عدد كبير من الأعضاء الأحرار الذين يستخدمون موقعنا، ولم نكن نعرف كيف نحقق أرباحاً؛ ولهذا طوّرنَا مُنتجاً للمصدرين الصينيين؛ بهدف تلبية حاجة المشترين الأمريكيين من خلال الإنترنت؛ لقد أنقذنا هذا النموذج، وبحلول نهاية عام 2002م، حققنا ربحاً مقداره دولار واحد؛ كان وضعنا يتحسن سنوياً.

أما الآن، فُتحقق علي بابا أرباحاً طائلة.

Inc، 1 يناير 2008م.

رأس المال المبدئي

في عام 1995م، بدأت عملاً تجارياً من دون شيء؛ كان رأس المال يتكون من قوة إرادة جماعية والعمل بروح الفريق، والعديد من رجال الأعمال

يقولون إنهم من دون النقود لا يستطيعون أن يبدؤوا شيئاً، وهذا رأي غير صحيح؛ إذ يتعيّن على رجال الأعمال أن يتلقوا التوجيه من روح المسؤولية والعمل بروح الفريق، وليس من النقود. رجال الأعمال الحقيقيون هم الذين لا يفكرون في النقود بادئ ذي بدء، ولكنهم يفكرون في تحقيق أحلامهم بتأسيس شركة، والنقود تشكل العنصر الأخير.

احتفال الجوائز الكبرى لأبطال الشركات الإلكترونية في الذكرى الخامسة لتأسيس علي بابا، 2 أغسطس 2008م.

حجم الشركة وتركيزها

بشكل عام، الشركات الصغرى تعتمد على الناحية التشغيلية، والشركات المتوسطة تعتمد على الإدارة، أما الشركات الكبرى فتعتمد على روح الفريق الواحد. بالنسبة إلى هذا الفريق، يجب أن يتوافر فيه ثلاثة أشياء رئيسية: رؤية بعيدة المدى، وعقل واسع الأفق، ومقدرة على تحقيق الأهداف الكبرى؛ فكما قال هو زي يان ذات مرة: «كلما زادت صعوبة بدء عمل تجاري، كانت الفرصة أفضل لأن ترى طريقك لمسافة طويلة في المستقبل».

اجتماع مشغلي شبكة وينجو، 19 نوفمبر 2001م.

التنوع والابتكار

إن طابع الشركة يشبه -إلى حد كبير- طابع حديقة الحيوانات، بالطريقة نفسها التي يجري فيها إثراء حديقة الحيوان باحتوائها على أصناف

متنوعة من الحيوانات، فإن الشركة تستفيد كثيراً من موظفين ذوي مواهب تمثل مختلف مضامير الحياة؛ فمن شأن ذلك تعزيز عملية الابتكار. ليكسايد توك، 24 يونيو 2007م.

التحديات

لا أقول بتأناً إنني ناجح، فبدلاً من أن أدعي النجاح، أنا أفضل أن أقول إنني قادر على هزيمة الكثير من الصعاب، كل يوم أواجه تحديات ومشكلات يتعين التغلب عليها، هذا هو إنجازي الرئيس؛ فمن اليوم الأول، يعرف رجال الأعمال أن مهمتهم تتعلق بالتعامل مع الصعوبات والفضل، وأنها ليست محفوفة بالنجاح.

إن أصعب أيامي لم تأت بعد، غير أنه من المؤكد أنها ستأتي. إن خبرة في مجال الأعمال تقارب العقد من الزمان تنبئني بأنه لا يمكن تجنب هذه الأيام الصعبة، أو أن يحملها آخرون؛ يجب على رجل الأعمال أن يكون قادراً على مواجهة الفضل، وأن لا يستسلم.

مقابلة على موقع سي. سي. تي. في، 2004م.

أفكار سيئة

وجود أفكار سيئة أمر طبيعي، فنحن لا نخاف الأفكار السيئة طالما أننا لا نمتلك أفكاراً، لا تكن خائفاً من القيام بأعمال سريعة لإيجاد حلول للمشكلات الآنية والمستقبلية؛ نحن نطالع ليس فقط موقعنا الإلكتروني

بل أيضًا مواقع الشركات الأخرى، وحتى مواقع منافسينا؛ لنرى أي أفكار جيدة بالإمكان تطبيقها على الفور.

اجتماع ترويجي لصالح أي. سي. بي. يو، 13 يونيو 2007م.

نصيحة لمشغلي الشبكات

كن مستعدًا لمواجهة المصاعب والمعاناة اليومية، ولا أحد ينجح من البداية؛ فقد ارتكبت الكثير من الأخطاء وكسبت الكثير من الخبرة في المرحلة المبكرة. بالنسبة إلى رجل الأعمال، هذا يُعد أمرًا جيدًا. تجنب مجرد التفكير بمبالغ النقود التي ستكسبها، وإذا فعلت ذلك، فإنك ستعرض نفسك لبعض الدروس القاسية، خاصة فيما يتعلق ببدايات التعامل مع الإنترنت. ربما تجد هذه الأيام العديد من مشغلي الشبكات الناجحين، لكن لا أحد منهم بتاتًا حقق أرباحًا في سنواته الثلاث الأولى. اجتماع مشغلي شبكات هاننجو، 13 يونيو 2004م.

مبتكرون مجانيين

يتعيّن عليك أن تكون مستعدًا لتحمل الضغط والنقد والعزلة التي ترافق كونك مبدعًا، أُطلق علينا في البداية صفة المخادعين، وبعد ذلك المختلين عقليًا، والآن يدعوننا المجانيين الكاملين. وبصرف النظر عما يقوله الآخرون، نحن نثق بشركتنا وبأنفسنا؛ لا يهمني كيف ينظر الآخرون إلينا، ولكن يهمني كيف ننظر نحن إلى العالم؛ حيث إن معرفة

الكيفية التي تريد أن تتحرك بها إلى الأمام من أجل تحقيق حلمك هي الطريق الذي يسلكه رجل الأعمال.

منتدى إبداع الدوائر التلفزيونية المغلقة، جامعة بيجنج، 8 ديسمبر 2005م.

عليكم بالتفاوض للوصول إلى اتفاق

أحد الأمثلة الصارخة أنني -غالبًا- مع أختلف مع ما يتفق عليه 90 بالمئة من الموظفين في أثناء اجتماعات الشركة؛ أعتقد إن أفضل الأوضاع يحدث عندما يوافق نصفكم والنصف الآخر لا يوافق، فتتفاوضون للوصول إلى اتفاق، ومناقسوكم أيضًا يبحثون هذه الأشياء، ولهذا فهي تجربة جيدة أن تقنع الآخرين بالسماح لك أن تفعل ما تريد.

اجتماع مشغلي شبكة جنجاو، 22 يوليو 2005م.

الأعمال الصغيرة والمتوسطة

بصرف النظر عن البلد، تشكل الأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة المصدر الرئيس للابتكار؛ فعندما تصبح شركتك كبيرة، يُركّز الابتكار على حجم العمليات، وعند هذه النقطة، فإنك تحتاج -في اعتقادي وعلى الدوام- إلى الالتفات خارج شركتك؛ للبحث عن مزيد من الإبداع.

منتدى بواوو لآسيا، 14 أبريل 2008م.

الشباب

حسنًا، ثِق بالشباب، ثِق بابتكارات هذا الجيل؛ إنهم يفعلون أشياء، ويغيرون

الابتكارات كل يوم، وهذا ينطبق أيضًا على المستهلكين؛ إنهم يريدون

أشياء جديدة، ورخيصة، وجيدة، وفريدة، وإذا استطعنا أن نوجد هذه

الأنماط من الأشياء للمستهلكين، فإنهم سيأتون إليك.

سكواك أون ذا ستريت، 11 نوفمبر 2014م.

Obbeikan.com

وسائل الإعلام والتسويق

تسمية شركتك

من السهل نطق (علي بابا) في لغات العالم كلها تقريباً، وهذا يجعل من السهل على العملاء المحتملين جميعهم قبول اسم موقعنا الإلكتروني واستخدامه.

مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي، 23 يناير 2015م.

الإعلان

يساعد الإعلام في عملية التعريف، غير إنه يجري بناء عملية اكتساب العلامة التجارية من خلال الاستجابة الشعبية؛ إذ إن اكتساب العلامة التجارية لا يتأتى من خلال الإعلان وحده، والإعلان يزيد التكاليف، وقد يصل إلى نقطة لا يستطيع عندها عميلك تحملها؛ لذا يتعين عليك أن تحصل على فريق من نوعية عالية وثقافة خاصة بشركتك، وإلا فإن الإعلان لن يجلب لك إلا مزيداً من التكاليف، وليس المنافع.

مدونة علي بابا، 19 مارس 2012م.

حملة لتنمية ثروتك

تحدث مشكلات الاتصالات بالرغم من أفضل تخطيط تقوم به؛ ففي مايو، عقدنا ندوة استهلاكية بعنوان حملة لتنمية ثروتك من دون مقابل، فتوقع كل شخص عندئذٍ أن تكون الندوات كلها في المستقبل مجانية أيضاً، غير أننا وجدنا أنه من الضروري تقاضي رسوم دخول، وبالرغم من أن منافسينا كانوا يتفاوضون رسوماً عادية للخدمة نفسها، إلا أننا تعرضنا للانتقاد بسبب ذلك، ولا يمكن توجيه اللوم إلى أحد ولكن لأنفسنا؛ بسبب عدم امتلاكنا لعلاقات عامة أفضل وإبلاغ الناس بذلك، فعند طرح أي منتج جديد إلى العملاء، لا بد من أربع خطوات: عليك بإقناعهم منطقيًا، حرّكهم عاطفيًا، وأغرمهم ماليًا، وكن منصفًا وعادلًا معهم.

ملاحظات إلى مديري علي بابا، 16 يونيو 2006م.

وضع كلمات في فم بيل جيتس

في عام 1995م، تحدثت من دون توقف عن وجود الإنترنت، غير أن قليلاً من الناس كانوا على استعداد للوثوق بي؛ لم يكن بمقدورهم أن يتبينوا كيف أن شبكة الإنترنت قد تشكل مساهمة كبيرة في حياة الناس.

لقد شعرت آنذاك أن شبكة الإنترنت ستؤثر في مناحي الحياة الإنسانية جميعها، غير أنه لما قال (جاك ما) هذا، لم يكن أحد على الاستعداد لتصديق ذلك، وبدلاً من ذلك، فقد بدأت بالقول إن بيل جيتس يدعي بأن الإنترنت ستغير طريقة حياة الناس؛ لقد التقطت وسائل الإعلام ذلك، ولكن في حقيقة الأمر، أن ذلك هو ما كنت أقوله في تلك الأيام، ففي عام

1995م، حتى بيل جيتس لم يؤمن بالإنترنت، وقد اعتذرت لبيل جيتس عن ذلك مرات عدة في وقت لاحق؛ عندما اجتمعت به.
 منتدى هينين لرجال الأعمال لشباب، 25 أكتوبر 2008م.

لأنني جاك ما

قبل ست سنين، أبلغني رجل العلاقات العامة لدينا أنه يتعين علي البدء في إجراء مقابلات، فقاومت ذلك، حيث لم تكن لدي رغبة في التحدث إلى أي وسيلة إعلام؛ إذ إن لدي شعوراً بأنني قبيح بما فيه الكفاية حتى إن الناس يعرفونني من أول نظرة، وإذا ما سرت في الشارع، فإن كل شخص سيعرفني؛ لم أرد ذلك، غير أنه بعد أن ألح علي لمدة ثلاثة أيام، قال لي رجل العلاقات العامة: «جاك ما؛ هذا اسم لا ينتمي إليك فقط، إنه ينتمي إلى علي بابا». بعد ذلك بدأت في إجراء مقابلات، ومنذ ذلك الوقت وحتى الآن، فإن وسائل الإعلام تربط علي بابا تماماً بجاك ما، لكن أرجو عدم الوثوق بوسائل الإعلام كثيراً؛ إذ إن الشخص الذي يرفعونه عن طريق الإشادة به في يوم ما، يمكن الإطاحة به بشن الهجمات عليه في اليوم التالي؛ فأن تكون «عادياً» هو الأمر الذي ينطوي عليه السحر الذاتي». اجتماع مشغلي شبكة جينجاو، 22 يوليو 2005م.

قول الحقيقة

تمتلك مؤسسة علي بابا فريق علاقات عامة جيداً جداً ومقتدرًا، فسرنا الوحيد هو أننا نقول الحقيقة دائماً؛ لذا وبصرف النظر عن المكان

والزمان، أفصح عن ما يدور في خلدك، ولا تقل أشياء تحب أن تسمعها وسائل الإعلام، ولا تخدعها بأن تقول ما يرضيها؛ أطلق كذبة الآن وستكون مضطراً إلى إبقائها في التداول في الوقت الذي نسيت جزءاً منها، ومن شأن ذلك أن يسبب الكثير من الألم؛ فالناس يحبون الأمانة، غير أنه لا يوجد كثير من الناس على استعداد لإخبارك الحقيقة في أي وقت. تصرف على هذا النحو، وستكون مختلفاً عنهم.

Chinabyte.com، يوليو 2001م.

اكتساب العلامة التجارية والثقة

كانت ميزانيتنا الترويجية صفراً في العام الماضي، حتى في وقت لعم فيه اسمنا كثيراً. إن هذا الاكتساب (الخارق) للعلامة التجارية لفت نظر كلية الأعمال في جامعة هارفارد، لكن لا يوجد هناك إعجاز، وقد واجهنا بين عامي 1995م و1999م، خمس سنوات من الصعوبات، أما الآن، فسيكون أداء علي بابا أفضل في العام القادم؛ نتعلم ليس فقط من أخطائنا، بل أيضاً من الأخطاء التي ترتكبها شركات الإنترنت الصينية الأخرى.

مؤتمر ترستباس برس، 10 مارس 2002م.

خبرتنا الأولى مع وسائل الإعلام الغربية

لقد التقينا بوسائل الإعلام لأول مرة في أغسطس عام 1999م، وبطريقة أو بأخرى، تمكنت بيزنس ويك من الحصول على معلومات عن علي بابا؛ إذ إننا رفضنا طلبهم في بداية الأمر بإجراء مقابلة، ووافقنا فيما بعد على إجرائها من خلال وزارة الخارجية ومكتب الشؤون الخارجية في مقاطعة

تشجيانغ. في ذلك الوقت، لم نكن نمتلك حتى هاتف مكتب أو جهاز فاكس، غير أنه كان لنا عنوان في الولايات المتحدة، حتى لا نُعدَّ مجرد شركة صينية محلية ونُصنَّف على أننا شركة عالمية من الطراز الثالث. بالنسبة إلى المقابلة، عندما أخذنا الصحفي إلى المنطقة السكنية حيث كان مقرنا، كانوا ينظرون إلينا بشيء من الشك، وعندما فتحنا الباب، وجدنا ما بين 20 و30 شخصاً تزدهم بهم الشقة ذات غرف النوم الأربعة؛ كان الصحفي الذي سيجري المقابلة يعتقد بأن علي بابا، التي تمتلك شهرة واسعة وتضم الآلاف من الموظفين، ينبغي أن تكون شركة كبيرة جداً. في نهاية المطاف، لم يُنشر ذلك المقال.

اجتماع مشغلي شبكة نينجيو، 11 يونيو 2002م

بناء المصداقية

أشارت إحدى الصحف المحلية في هانغجو في أحد أعدادها إلى أن شركاتنا التابعة للقطاع الخاص والعاملة في مجال الإنترنت تفتقر إلى أي وضع حقيقي، وحتى نثبت العكس، أطلقنا شركتنا من خلال أدوات علاقات عامة باللغة الإنجليزية أرسلت من الولايات المتحدة من خلال مؤسسة إرساليات، وطبعنا صفحاتنا من موقعنا الأمريكي بالألوان؛ لنظهر أننا نتمتع بحضور عالمي على الإنترنت؛ لقد كانت هذه بداية صعبة، وتبين لنا لاحقاً أن الأرناب تأكل العشب بشكل طبيعي باستخدام ججورها أولاً، وكان ينبغي علينا أن نكون أصدقاء على المستوى المحلي منذ البداية.

هذا من شأنه تعزيز المصداقية. أنا محظوظ الآن في أنني، حتى إذا ما اضطرت إلى مغادرة هذه الشركة، فسيكون باستطاعتي الحصول على

تمويل بمبلغ 30 مليون دولار أمريكي من خلال مكاملة هاتفية واحدة، وهذا يعني مصداقية؛ أمتلك عددًا كبيرًا من الطلاب في مجال الأعمال الذين تعتمد الثقة بهم على مصداقيتي، وبطبيعة الحال، يجب عليك أن تستخدم هذه المصداقية بشكل جيد، وأن تفعل ما تقول؛ لقد واكبت أفعالنا أقوالنا معتمدين على هذه العقيدة.

منتدى الابتكار في الدوائر التلفزيونية المغلقة، جامعة بيجنج، 8 ديسمبر 2005م.

الإنترنت

بالنسبة إلينا، تعدُّ شبكة الإنترنت أداة، لماذا هي تتمتع بهذه القوة؟ أنا من المولعين جدًا بفضول الدفاع عن النفس، فبصرف النظر عن تمكن الشخص في فن المبارزة، فإن شخصًا آخر يحمل بندقية يستطيع قتله؛ لأنها تمثل سلاحًا أقوى. بالمقارنة بالكلمة التي تخرج من أفواه أقرائك وأصدقائك أو بالدعاية في المجلات والصحف وأجهزة الإعلام التقليدية، فإنه من المؤكد أن تشكل الإنترنت سلاحًا أقوى، فإذا ما فانتك هذه الفرصة، فلن يكون لك حظ؛ لذا تجنب الاستهانة بالأدوات الجديدة والناشئة؛ وعليك باستخدامها بشكل جيد، وستصبح شركتك في وضع أفضل، أما إذا ما استخدمتها على نحو سيء، أو لم تستخدمها إطلاقًا، فإنك ستعاني.

اجتماع مشغلي شبكة وينجو، 19 نوفمبر 2001م.



الإنترنت، التجارة الإلكترونية، التجارة العالمية

وصول الإنترنت إلى الصين

ذات يوم، في أواخر 1996م، جرى رُبطت الصين بالإنترنت... لقد دعوت عشرة من أصدقائي الإعلاميين إلى شقتي؛ أردت أن أخبرهم: «أنا لا أقول كذبة، هناك شبكة تدعى الإنترنت». لقد انتظرنا ثلاث ساعات ونصف لنحمّل أول صورة، وقال الناس: «هل سينجح ذلك؟». فقلت: «نعم، سينجح ذلك، ولكن ليس اليوم. في غضون عشر سنوات، سينجح ذلك». غير أن ما حدث يثبت على الأقل أنني لم أكن أتحدث كذبا.

النادي الاقتصادي في نيويورك، 9 يونيو 2015م.

الصين مقابل الولايات المتحدة

التجارة الإلكترونية في الولايات المتحدة هي بمثابة الحلوى في وجبة الطعام؛ هي مكمل للنشاط التجاري الرئيس، ولكن في الصين، أصبحت التجارة الإلكترونية النشاط الرئيس.

النادي الاقتصادي في نيويورك، 9 يونيو 2015م.

نصيحة إلى الصين

من وجهة النظر الأمريكية، ربما شكلت أمازون نموذج الأعمال الوحيد للتجارة الإلكترونية، ولكن كلا، نحن مختلفون...نحن نكن احتراماً كبيراً لمؤسستي إيبيه وأمازون، غير أنني أعتقد أن الفرصة والإستراتيجية لدينا تساعد الشركات الصغيرة في أمريكا للذهاب إلى الصين، وبيع منتجاتها هناك...كانت الصين تركز على التصدير في العشرين سنة الماضية، وأعتقد أنه في السنوات العشر أو العشرين سنة القادمة، يتعيّن على الصين أن تركز على الاستيراد؛ يجب عليها أن تعود نفسها على الشراء، ويتعيّن عليها أن تصرف النقود، وأن تشتري كثيراً من الأشياء من العالم، وأعتقد أنه يتعيّن على الشركات الأمريكية الصغيرة، التي تبيع المنتجات الأمريكية ذات الماركات، استخدام الإنترنت والذهاب إلى الصين.

النادي الاقتصادي في نيويورك، 9 يونيو 2015م.

نصيحة إلى الشركات الأمريكية

أولاً، عندما تدخل الشركات الأمريكية والعالمية إلى الصين، تجد أن مشكلتها الكبرى تتمثل في التعامل مع البيروقراطية الصينية، بدلاً من إشغال أنفسهم في إقامة علاقات، هم يحتاجون إلى خلق قيمة للسوق الصينية؛ فتحقيق النجاح في أمريكا لا يضمن المصير نفسه في الصين، وانه لأمر حاسم لهذه الشركات أن تتأقلم مع الخصائص الصينية.

ثانياً، تؤثر القيادة بصورة مهمة جداً؛ ففي الصين، يتعيّن على قادة هذه الشركات العالمية أن يتمتعوا ببعد النظر في جهودهم الريادية،

بدلاً من مجرد إدارة المحافظة على العلامات التجارية الأمريكية والأوروبية الموجودة.

ثالثاً، الاقتصاد الصيني يقوم على النشاط التجاري؛ كل شخص مضغ بالحيوية، وكل شيء ممكن؛ إنه يشبه وادي السيليكون في نهاية التسعينيات من القرن العشرين، حيث كان الحماس التجاري والازدهار يسودان كل مكان.

مؤتمر فوريس العالمي للرؤساء التنفيذيين، 21 سبتمبر 2004م.

كسب المال

يقولون إن هناك ثلاثة عوامل لتحقيق النجاح التجاري: أن تكون قوياً، قابلاً للتطور، وقابلاً للاستمرار، غير أنني أعتقد أن هذه العوامل الثلاثة لا يمكن تحقيقها في نموذج الأعمال الحالي من خلال الإنترنت، ورجل الأعمال الغبي فقط هو الذي ينبئ الآخرين بالكيفية التي يقوم من خلالها بكسب المال في وضع معقد وتنافسي.

معرض كانتون التاسع والثمانون، 13-26 أبريل 2001م.

التغذية الراجعة ذات الأهمية

تحدث الأخطاء على الدوام عند بدء المشروع التجاري، والتعليقات المهمة تأتي من عملائك-إذا وجد المستخدمون خدمتك مفيدة، كان ذلك، وإذا قالوا إنها مفيدة، فهي كذلك، بصرف النظر عما تقوله أنت. في التجارة الإلكترونية، تمثل الإلكترونيات الأداة، فيما تمثل التجارة الهدف، وباستطاعة المستثمرين أن يرفعوا منتجك إلى السماء، غير أنه إذا عدّ

المستخدمون منتجك بأنه من دون قيمة أو فائدة، فسُتحق إلى الأرض قبل أن يرتد إليك طرفك؛ كما أقول للموظفين عندي: «لا تخبرني كيف تريد أن تكسب المال؛ فقط أخبرني كيف تريد أن تقدم شيئاً ذا قيمة إلى العملاء».

اجتماع مشغلي شبكة شيامن، سبتمبر 2001م.

التجارة

التجارة تمثل إحدى الحريات؛ التجارة تمثل حقاً من حقوق الإنسان، ويجب ألا تُستخدم التجارة بوصفها أداة ضد الأمم الأخرى.

في حديث مع الرئيس باراك أوباما، قمة الرؤساء التنفيذيين لمنطقة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، نوفمبر 2015م.

نمط جديد من الوسطاء

يدعي بعض خبراء الإدارة أنه من الصعب على المرء الاستمرار في مهنته بوصفه وسيطاً؛ ولهذا فإنني أُسأل كثيراً فيما إذا كان علينا أن نوسع نشاطنا ليشمل البيع، أو نتحول إلى التصنيع من أجل ضمان التطور في المستقبل. عندما اخترع الهاتف، قال الناس إن البريد قد انتهى دوره، غير أن البريد لا يزال على قيد الحياة؛ فمن الصعب جداً على صناعة ما أن تحل محل أخرى تماماً؛ وعليه فإن التجارة الإلكترونية لن تحل محل الوسطاء، غير أنها ستطور معها نمطاً جديداً من الوسطاء؛ لا يوجد هناك صناعات (سيئة)، فقط يوجد هناك رجال أعمال سيئون، وسيعتمد هذا النمط الجديد من الوسطاء بشكل أكبر على مهارات التكنولوجيا؛

سيفهمون التغييرات التي ستدعو الحاجة إليها، ونظرًا إلى ذلك، فإن الحاجة لهم مؤكدة في المستقبل، حتى لو كان ذلك بعد مئة سنة من الآن. فيرست فايننشال دبي، 26 يناير 2006م.

دور الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم

التجارة الإلكترونية حامية الوطيس الآن؛ كثير من الشركات تود الانضمام إلى بازار الإنترنت هذا، ولكنها لا تعرف أين تتجه لتتعرفَ مثالًا ناجحًا. تبدو مترددة في المضي قدمًا من دون أن يثبت لها أنها تستطيع تحقيق الربح؛ ولذلك، عندما أُسأل عن مشروع ناجح، فإنني أشير إلى علي بابا. عن طريق تجميع عدد كبير من الجمبوري، المتمثلة في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، نستطيع جذب الحيتان لتأتي وتتغذى عليها؛ ولهذا فإن الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تشكل الحل لتجارة إلكترونية ناجحة.

مؤتمر ترستباس برس، 10 مارس 2002م.

المزيفون

الوضع هنا غير واضح؛ إذا قلت فقط «اضبط هذا»، فإن الأمر سيكون غير منصف بالنسبة إلى ذلك الشخص (البائع)؛ يتعيّن علينا أيضًا حماية هؤلاء الأشخاص، وليس فقط الشركات ذات العلامات التجارية، ويتعيّن عليك أن تهتم بجميع الناس وحقوقهم.

فوربس، 4 نوفمبر 2015م.

تعامل الشركات الصينية مع بعضها (B2B)

يعتقد الآسيويون في قطاع الأعمال أنه من الأفضل أن تكون رأس كلب من أن تكون ذيل أسد، كل واحد يريد أن يكون سيد نفسه، كما أن الإنترنت تحبذ الفردية حتى أكثر من ذلك، وهذا يعني أن مستخدم الإنترنت هو شخص أناني، لبنة في جدار ضخّم كُتب عليه: «أنا كنت هنا». عندما أدخلت الإنترنت، كانت هناك أصلاً حمولة زائدة من المعلومات؛ كان هدفي فعل شيء واحد: تزويد (خلاصة) المعلومات التي تحتاجها الشركات الآسيوية الصغيرة والمتوسطة الحجم لاستخدامها على الدوام، إذ يمكن للنموذج الأمريكي الذي يعتمد على الشركات الكبيرة، أن يصرف مليون دولار على البرمجيات، لكن ليس هناك شركات صينية عديدة تستطيع القيام بذلك، أو حتى استخدام مثل هذه البرمجيات؛ فالتعاملات بين الشركات الصينية تؤكد التواصل وجهًا لوجه بين رجال الأعمال.

معرض كانتون التاسع والثمانون، 13 أبريل 2001م.

الصغير جميل

في العقد القادم، ستحقق الإنترنت الانتقال الذي طال انتظاره من قناة تسويقية إلى بنية تحتية حقيقية تسمح للشركات الصغرى، التي تشكل بحق محركات الابتكار الرئيسية، بمنافسة كبريات المؤسسات على نحو فعال.

إن المقدرة على تحديد فرص أعمال جديدة أو ابتكارها حول العالم ستكون محدودة؛ على سبيل المثال، أي شركة تُؤسس في الصين أو الهند سيكون لديها المقدرة لمنافسة شركة أخرى في إنديانا، والأهم من ذلك،

أن الشركة في إنديانا التي تتمتع بالوضع الصحيح والنظرة العالمية، ستتمكن ليس فقط من منافسة الهند والصين، ولكن أيضاً من منافسة مؤسسات أمريكية وأوروبية أكبر منها.

نيويورك تايمز، الصغير جميل، 26 أكتوبر 2009م.

المصادقية

بعد الكثير من البحث، وجدنا أن العامل الأول في دعم التجارة الإلكترونية هو الثقة والمصادقية، وأكثر ما يستبد بالعاملين في ميدان الأعمال هو هذا الأمر؛ ففي العام الماضي، أوضحت أجهزة الإعلام لدينا -وعلى مستوى العالم- أنه في الوقت الذي زار فيه عدد كبير من الناس موقع علي بابا، فإنهم كانوا يعانون قلة الثقة؛ لأن المؤسسة تتخذ من الصين مقراً لها، ولأن معظم المستخدمين للموقع هم من الصينيين. كانوا يدعون بأن المواقع الأوروبية، بالرغم من صغرها، إلا إنها تشبه قاعة إنترنت ودودة، وكان موقعنا الواسع يشبه -إلى حد كبير- بازار الإنترنت، وفي وقت لاحق، توصلنا إلى طرق لتأسيس نظام أكثر مصادقية، ولدينا خطط للتوسع في ذلك.

مؤتمر ترستباس برس، 10 مارس 2002م.

الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم

عندما أتناول موضوع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أشعر بالنشوة؛ ذلك لأنني عندما أحضر مؤتمر الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم أرى في عيونكم الأحلام والحماس والأمل، وعندما أحضر

مؤتمر فورتشن 500، أرى الأرقام، والإيرادات، ومؤشرات الأداء الرئيسية،
والمنافسة الدامية.

القمة العالمية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لمنطقة التعاون
الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، 2009م.

حماية البيئة والعمل الخيري

الالتزام الصيني

يهتم الشعب الصيني فعلياً بحماية البيئة في الصين، سيكون ذلك أكبر مساهمة يقدمونها للعالم. بالنسبة إليّ، لدي ترف التفكير كيف أقدم المزيد إلى إفريقيا، ولكن: ما عدد الأشخاص الذين يفكرون بطريقة جاك ما؟ كم عدد الصينيين الذين يمتلكون موارد، والفرصة لتطوير وجهة نظر عالمية أوسع، ولديهم ترف رؤية ما يجري في العالم الخارجي؟ الالتزام تجاه العالم جيد، ولكنني أعتقد أن المواطنين الصينيين سيقولون إن لديهم التزاماً للقيام بعمل لحماية بيئتهم؛ إذا كنت لا تهتم بنفسك ولا تستطيع ذلك، فلا أعتقد أنك ستهتم بالآخرين.

Nature.org، ديسمبر 2009م.

التبرع بالنقود

بدلاً من مجرد التبرع بالنقود، باستطاعة تاوباو أن تسهم أكثر عن طريق توفير فرص مهنية جيدة لعشرة ملايين من الناس، فإذا كان هؤلاء الناس لا يمتلكون فرصاً أو دخلاً، فإن تحقيق مجتمع مستقر هو ببساطة نوع من الوهم.

اقتباس مما قاله جاك ما على إنتربرنييرشب، 2008م.

إن التبرع بالنقود هو أمر مهم، لكن لا يعني بالضرورة أنه ينطوي على فعل خير؛ إن التبرع بشيء تمتلك منه القليل يمثل عملاً خيراً حقيقياً. اقتباس مما قاله جاك ما على إنتربرنييرشب، 2008م.

فعل الخير

صرف المال هو أصعب بكثير من كسبه، خاصة في الأعمال الخيرية. عندما تمتلك قلباً جيداً، ينبغي أن تمتلك أيضاً معلومات جيدة ومقدرة جيدة على صرف النقود، وإلا فإنك تقوم بفعل شيء جيد بوجود قلب جيد ولكن بطريقة شاقة.

مقابلة مع جيري يانغ، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م.

الإحسان

يجب ألا يكون الإحسان من أجل الدعاية؛ إذ ينبغي القيام بهذا العمل بهدوء ومن دون ذكر الفاعل.

اقتباس مما قاله جاك ما على إنتربرنييرشب، 2008م.

الحفاظ على البيئة

إن ما نريد نشره بين الناس هو الإدراك والوعي؛ نريد من الناس أن يأخذوا هذه القضايا على محمل الجد؛ حتى يعتقدوا أن التلوث هو أمر سيء كما هو ارتكاب الجريمة؛ ذلك لأن الأمر في نهاية المطاف كذلك،

فاليقيا بالناشاط التجاري أمر مهم، ولكنه بدرجة الأهمية نفسها لليقيا بعمل تجاه هذه القضايا كذلك.

أنا لست متطرفاً؛ نحن فقط نتخذ مواقف بشأن ما نعتقد أنه صالح لأنفسنا ولأطفالنا، ولا أريد الناس أن يقوموا به لمجرد أنه يقال لهم إنها مسؤوليتهم؛ أنا أكره كلمة (مسؤولية)، وأنا أقوم بعمل فقط لأنني أومن به؛ إنها طريقتي في التفكير وجزء من فلسفتي.

Nature.org، ديسمبر 2009م.

التغير المناخي

الوقت متأخر جداً للشكوى، «خطأ من؟». فسواء أكان خطأي أم خطأك، دعنا نحل المشكلة معاً.

مقابلة مع الرئيس باراك أوباما، قمة الرؤساء التنفيذيين لمنطقة التعاون

الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، 18 نوفمبر 2015م.



Obbeikan.com

دروس من الحياة

ثلاثة مبادئ

دائمًا احتفظ في دماغك بهذه المبادئ الثلاثة: ماذا تريد أن تفعل؟ ما الذي ينبغي أن تفعله؟ وعلى مدى أي مدة زمنية يتعين عليك أن تفعله؟
اجتماع مشغلي شبكة بيجنج، 17 مارس 2008م.

الحرب العالمية الثالثة

ستحدث الحرب العالمية الثالثة، وهذه الحرب لن تكون بين أمم، وسنعمل في هذه الحرب يدًا بيد ضد المرض، والفقر، والتغير المناخي. أعتقد أن هذا هو مستقبلنا، وهؤلاء بنو البشر، وهذه الأمم، يجب أن يتحدوا معًا.
النادي الاقتصادي في نيويورك، 9 يونيو 2015م.

التنمية الذاتية

عليك الاهتمام بتنمية ذاتك واستمر في التعلم على الدوام؛ لا تلم الآخرين بتأنا بسبب وضعك في الحياة، بل لم نفسك.
اجتماع مشغلي شبكة شنغهاي، يوليو 2005م.

اقتصاد الصين المتباطئ

إذا تمكنت الصين من (استدامة) نسبة النمو الاقتصادي فيها والبالغة 9 بالمئة، فيجب أن يكون هناك خطأ ما؛ لن تستطيع رؤية السماء الزرقاء بتاتاً، ولن ترى الجودة بتاتاً؛ يتعيّن على الصين أن تعطي اهتماماً لنوعية الاقتصاد... في اعتقادي إن الأمر يشبه نمو الإنسان، وهذا الجسم لا يستطيع (الاستمرار في النمو). في وقت ما، سيبدأ نمو الجسم في التباطؤ. (بدلاً من ذلك) يتعيّن عليك أن تنمي عقلك، وأن تنمي ثقافتك، وأن تنمي قيمك، وأن تنمي حكمتك؛ أعتقد أن الصين تسير في هذا الاتجاه.

مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي، 23 يناير 2015م.

الحسد

لا تحسد أي شركة كبرى أخرى بتاتاً. شركتك الحالية هي الأفضل طالما أنت تشاطر الأهداف والمهام والقيم المشتركة.
اجتماع مشغلي شبكة شنغهاي، يوليو 2005م.

الثقة بالمعتقدات الشخصية

كن ثابتاً في معتقداتك؛ والتزم بها، وادرسها، وقم بما يجب القيام به انسجاماً معها؛ هذه النقاط الأربع الرئيسية هي التي وجهت علي بابا في خطواتها الأولى، ومن دون هذه الثقة، لا تستطيع المسير؛ كان إيماني الراسخ يتمثل في أن الإنترنت سيؤثر في الصين ويغيرها، وأن الصين

ستطور التجارة الإلكترونية، وأن التجارة الإلكترونية ستساعد على أن يصبح مستخدموها أغنياء.

اجتماع مشغلي شبكة هانغجو، 15 سبتمبر 2007م.

التعليم

كان اهتمامي الأول هو التعليم؛ إذا لم أستطع الآن إشراك الآخرين في خبرتي في إدارة الأعمال التي تزيد على عشر سنين، فإن ذلك سيعني مضيعة للجهد؛ فكلما كان لديك المزيد لتشارك فيه الآخرين، كان هناك شيء ذو قيمة ويستحق الحفظ.

حوار مع كازو إيناموري، 28 أكتوبر 2008م.

بصفتك معلمًا، أنت دائمًا تؤمن بالمستقبل، وبأن المعرفة ستغير حياة الناس؛ أنت تعتقد وتتمنى أن يكون طلابك أفضل منك؛ فالطلاب هم أفضل جائزة. الآن أنا لست معلمًا، غير أنني أطلق على الرئيس التنفيذي اسم (كبير مسؤولي التعليم) في مدرستي.

احتفال جوائز رواد تغيير قواعد اللعبة في آسيا، 2014م.

العوائق

إن المسافة الطويلة التي تحتاج قطعها للوصول إلى هدفك ليست هي المشكل؛ فالمشكلة تتمثل في عدم معرفة كم طول هذه المسافة بالضبط.

اجتماع مشغلي شبكة نينجبو، 11 يونيو 2002م.

تحقيق الأحلام

ينبغي عليك التأكد من الشيء الذي يجب فعله لتحقيق أحلامك؛ ففي أحيان كثيرة هذا ينطوي على الرجوع خطوة إلى الوراء، والسماح لبعض الأشياء لأن تأخذ مجراها؛ عليك أن تكون مستعدًا للتراجع في اللحظات الحاسمة، والمشاركة مع الآخرين.

اجتماع مشغلي شبكة شينزن، 5 مارس 2008م.

الأبطال

الذي أحبه في أفلام هوليوود هو البطل، وفي الأفلام الصينية، هنالك أيضًا أبطال، غير أن الأبطال جميعهم في السينما الصينية يموتون، وفي الأفلام الأمريكية الأبطال جميعهم يبقون على قيد الحياة؛ ولهذا فإنني أسأل الناس، إذا كان الأبطال كلهم يموتون، فمن هم الذين يريدون أن يكونوا أبطالاً؟

بلومبيرغ ماركس، 11 نوفمبر 2015م.

قول الحقيقة

الطلاب يحبون أسلوبِي؛ أنا أعتقد أن الشباب هنا، كما أنا، يحبون أن يسمعوا الحقيقة؛ أنا صريح وأمين تمامًا معهم؛ ففي الوقت الذي يشكل فيه قول الحقيقة أصعب شيء في العالم، فإنه قد يكون الأسهل، وعندما تقول الحقيقة، ينصت الناس. عندما أنتقد أشخاصًا معينين، فإن ذلك

لأنني أحبهم، أما إذا كانوا يستحقون النقد وأمتنع عن الكلام، فإن سبب ذلك هو أنني لا أحبهم.

فورتشن لايف بروغرام، 29 مارس 2003م.

تغيير أنفسنا

قبل سنوات عدة، أردت أن أغير العالم. والآن، أعتقد أنه إذا أردنا أن نغير العالم فيتعين علينا أن نغير أنفسنا؛ إن تغيير أنفسنا هو أكثر أهمية وأسهل من تغيير العالم. ثانيًا، أنا أريد أن أحسن العالم؛ إن تغيير العالم ربما كان عمل أوباما.

مقابلة مع شارلي روز، المنتدى للاقتصادي العالمي، 23 يناير 2015م.

لا تستسلم اليوم بتاتًا

قبل خمس سنوات، أردت أنا وزملائي أن نؤسس أكبر شركة في العالم، فاعتقد بعض الناس أن هذا الكلام ضرب من الجنون، ولكن بصرف النظر عما قيل، فإن حلمي بإيجاد شركة كهذه لم يتغير. في مدة الركود التي واجهتها الإنترنت في عامي 2001م و2002م، كنا نتحدث فقط عن البقاء على قيد الحياة، حتى وإن ماتت شركات الإنترنت الأخرى كلها، يتعين علينا أن نبقى أحياء، وقد فعلنا ذلك لأننا رفضنا الاستسلام، من خلال تصديق حلمنا. وقد مكَّننا هذا الجهد الموصول والمقدرة الثابتة على التعلم من أخطائنا من تحقيق النجاح. فيما نشعر أن هذا اليوم صعب، ربما كان الغد أصعب، غير أن اليوم الذي يأتي بعد الغد قد يكون جميلًا،

إلا أن كثيراً من الناس يستسلمون في أعقاب الأوقات الصعبة وعلى أعتاب

ليلة الغد؛ ولهذا لا تستسلم اليوم أبداً.

استلام جائزة شخصية السنة الاقتصادية في الصين، 28 ديسمبر 2004م.



Obelisk.com

علامات على الطريق

1964م

جاك ما يولد في هانغجو، مقاطعة تشجيانغ في الصين لوالدين صينيين تقليديين يعملان في رواية الحكايات.

1985م

جاك ما يزور صديقاً في أستراليا، حيث يدرك أن العالم مختلف جداً عما تلقنه في المدرسة.

1988م

جاك ما يتخرج من معهد المعلمين في هانغجو حيث يحصل على درجة البكالوريوس في اللغة الإنجليزية.

1995م

جاك ما يزور سياتل، حيث يدخله صديق له إلى شبكة الإنترنت.
ما وزوجته، تشانغ بينغ، يجمعان 20,000 يوان، حيث يؤسسان شركة تطوير للإنترنت يسمونها صحائف الصين الصفراء.

1998م

جاك ما و17 من المؤسسين الآخرين يحضرون لتأسيس أول سوق تجاري من خلال الإنترنت في الصين.

1999م

مجموعة علي بابا تطلق موقعها في مارس، وهو مركز للتعامل التجاري بين الشركات.

مجموعة علي بابا تشارك في مشروع صندوق برأسمال مقداره 5 ملايين دولار أمريكي، تقوده جولدمان ساكس وشركات مالية أخرى من الدرجة الأولى في الولايات المتحدة وآسيا وأوروبا.

2000م

مجموعة علي بابا تجمع ٢٠ مليون دولار أمريكي من مستثمرين مثل سوفت بانك، جولدمان ساكس، فايدليتي.

مجموعة علي بابا تعقد أول مؤتمر في وست ليك، وهو منتدى لقيادة الشركات التي تعمل من خلال الإنترنت.

2001م

مجموعة علي بابا تطلق ترستباس؛ من أجل تحسين خدماتها للبايعين الدوليين.

عدد المستخدمين المسجلين يفوق المليون مستخدم، ما يجعل مجموعة علي بابا تتبواً المركز الأول كموقع للتجارة الإلكترونية في العالم، ويعد أعضاء يفوق المليون.

2002م

مجموعة علي بابا تحقق أرباحاً لأول مرة.

2003م

مجموعة علي بابا تستثمر 45 مليون يوان لتأسيس وإطلاق تاوباو، وهو موقع على الإنترنت لطريقة التجارة الإلكترونية «من المستهلك إلى المستهلك C2C».

مجموعة علي بابا تدخل برمجيات الاتصال علي توك، التي تسمح للمشتريين والبائعين بالتواصل مباشرة على الإنترنت. مجموعة علي بابا تنشئ شركة Alipay، وهي خدمة مدفوعات على الإنترنت مستقلة وأمنة من خلال منصة تاوباو.

2004م

مجموعة علي بابا تتلقى استثمارات بقيمة 82 مليون دولار أمريكي من مؤسسات استثمارية مثل سوفت بانك، فايدليتي، أنفستمنت، دي.أف.جيه، جراناي، ما يجعلها أكبر استثمار مساهم خاص في شركة إنترنت صينية.

مجموعة علي بابا تستضيف أول قمة أعمال في مجال الإنترنت.

مجموعة علي بابا تطلق علي وانغ وانغ، بوصفه أول أداة لبعث الرسائل،
على تاوباو.

شركة Alipay تصبح شركة مستقلة.

جاك ما يصنف بصفته أحد أكبر عشرة قادة أعمال للسنة في مجال
الدوائر التلفزيونية المغلقة.

2005م

ياهو تشتري حصة مقدارها 40 بالمئة في مجموعة علي بابا، حيث بلغ
الاستثمار مليار دولار أمريكي.

مجموعة علي بابا تستحوذ على تشاينا ياهو.

يجري اختيار مجموعة علي بابا بوصفها أفضل مشغل، وذلك في الدراسة
الاستقصائية السنوية لمشغلي الدوائر التلفزيونية المغلقة.

مجموعة علي بابا تدفع ضريبة يومية مقدارها مليون يوان إلى الحكومة،
وهي من أعلى مدفوعات الضرائب في الصين؛ كان ذلك محط فخر جاك
ما، إذ إنها تظهر حجم شركته ونموها.

بيزنس ويك تسمي جاك ما «شخصية الأعمال للسنة».

2006م

تاوباو تصارع إيبيه للهيمنة على التجارة الإلكترونية في الصين، وتفوز
عليها، تُغلق إيبيه موقعها في الصين.

2007م

مجموعة علي بابا تطلق برنامج جامعة تاوباو لمستخدمي التجارة الإلكترونية.

تتشارك الحكومة الشعبية في هانغجو مع رابطة التجارة الإلكترونية الصينية ومجموعة علي بابا في تنظيم المهرجان الثاني لمشغلي الشبكة في هانغجو.

إدراج علي بابا كوم بنجاح على اللائحة الرئيسية لبورصة هونغ كونغ في نوفمبر، مقابل 13.1 مليار دولار هونغ كونغ (1.7 مليار دولار أمريكي)، وهي ثاني أعلى قيمة عالمية لطرح أسهم شركة إنترنت للاكتتاب الشعبي. مجموعة علي بابا تطلق علي ماما، بوصفها منصة للتسوق من خلال الإنترنت.

2008م

تاوباو تنظم احتفالاً في الذكرى الخامسة لتأسيسها، وياك ما يعلن عن استثمار بقيمة 2 مليار يوان في موقع تاوباو.

تاوباو تطلق تاوباو مول (TMall.com) بوصفه موقعاً لتجارة المرفق بين الشركات والمستهلكين.

مجموعة علي بابا تطلق معهد مجموعة علي بابا للبحوث والتطوير.

2009م

مجموعة علي بابا تحتفل بالذكرى العاشرة لتأسيسها.

جاء ما يطلق الاحتفال بيوم العزاب.

شركة Alipay تتخطى 200 مليون مستخدم، ما يعني أن أكثر من نصف مستخدمي الإنترنت الصينيين مهتمون بالتجارة الإلكترونية. جنرال أتلانك، وهي شركة استثمارات توسعية عالمية، تستثمر 75 مليون دولار أمريكي في مجموعة علي بابا. مجموعة علي بابا تطلق الحوسبة السحابية لعلي بابا (علي كلاود). علي بابا كوم تشتري هاي تشاينا، أكبر مزود لخدمات الإنترنت في البلاد. تايم تدرج جاك ما في قائمتها لأكثر مئة شخصية مؤثرة في العالم. تسمية جاك ما بوصفه أحد الشخصيات الاقتصادية للسنة في ميدان القنوات التلفزيونية المغلقة: قادة الأعمال في عقد من الزمان.

2010م

إعادة تسمية علي بابا كوم لتصبح 1688 كوم. مجموعة علي بابا تطلق علي إكسبرس، لتسهيل الصادرات الصينية. مجموعة علي بابا تعلن تشكيل لجنة تنفيذية لقيادة إستراتيجية تاوباو الكبير، وهي جهد يهدف إلى تجميع الشركات والشركات الفرعية المنبثقة عن علي بابا. أعضاء اللجنة هم المديرون في تاوباو، شركة Alipay، الحوسبة السحابية لعلي بابا، تشاينا ياهو. مجموعة علي بابا تعلن عن تخصيص 0.3 بالمئة من الإيرادات السنوية لصندوق الحفاظ على البيئة؛ من أجل تشجيع الوعي البيئي. مجموعة علي بابا تشتري فينديو وأكتيفا، وهما مزودان للخدمة للشركات الأمريكية الصغيرة. تاوباو تطلق تطبيق المحمول الخاص بها.

2011م

تي مول. كوم تصبح شركة مستقلة.

مجموعة علي بابا تعلن عن تأسيس نظام شبكة للتخزين في الصين، وتستثمر بشكل مكثف في الصناعة اللوجستية الصينية.

ملفات هيئة الأوراق المالية والأسهم المقدمة من ياهو تكشف أن (ما) قام بتحويل ملكية شركة Alipay المملوكة لمجموعة علي بابا، إلى شركة ممولة محلياً (علي بابا تشجيانغ)، والتي يمتلكها ما وشيه شي هوانغ أحد مؤسسي علي بابا، وبهذا تظهر إلى حيز الوجود معركة السيطرة على شركة Alipay.

شركة Alipay مرخصة من قبل مصرف الشعب الصيني، وتحصل على ترخيص بالدفع من قبل طرف ثالث؛ لقد كانت شركة Alipay واحدة من 27 شركة تمت الموافقة عليها بموجب هذا الترخيص.

مجموعة علي بابا، ياهو، وسوفت بانك توقع رسمياً اتفاقية بشأن تحويل ملكية شركة Alipay.

شركة Alipay تستمر في تقديم الخدمات إلى مجموعة علي بابا والشركات المرتبطة بها، ولكن علي بابا ستتسلم أيضاً عوائد اقتصادية معقولة من شركة Alipay القابضة.

جاك ما يعرب بشكل واضح عن نيته الاستحواذ على أسهم ياهو.

مجموعة علي بابا وياهو يصدران إعلاناً مشتركاً عن توقيع الطرفين لاتفاقية نهائية بشأن شراء الأسهم؛ تدفع علي بابا 7.1 مليار دولار أمريكي لشراء حصة مقدارها 20 بالمئة في ياهو.

شركة شبكة علي بابا المحدودة تشطب رسمياً من قائمة الأسهم المدرجة على بورصة هونج كونج.

2012م

مجموعة علي بابا تنشئ مؤسسة علي بابا التي تمول القضايا الاجتماعية. مجموعة علي بابا تكمل إعادة الشراء المبدئية من ياهو، وتعيد هيكله علاقتها. دورة مبيعات موقع تاوباو ومنصة تي مول تتجاوز نقطة 1 تريليون يوان.

2013م

تاوباو تحتفل بالذكرى العاشرة لتأسيسها. جاك ما يعلن لموظفيه تنازله عن منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة علي بابا. جوناثان لو يصبح الرئيس التنفيذي لمجموعة علي بابا، فيما يستمر ما رئيساً لمجلس الإدارة. مجموعة علي بابا تطرح تلفاز علي بابا الذكي أو.أس. وليوانغ، وهو تطبيق للشبكات الاجتماعية. في نوفمبر، يتسلم جاك ما درجة الدكتوراه الفخرية من جامعة هونغ كونغ للعلوم والتكنولوجيا. مجموعة علي بابا تتشارك مع مؤسسات خاصة مثل إنتاي جروب، شونغغ جروب، زونغتونغ، يوانتنغ، شينتونغ، يونيدا، لإنشاء روكي إنترنت تكنولوجيا كومباني المحدودة، وتبدأ بإنشاء مشروع شبكة وزدم باكبون الصينية (سي.أس.أن). جاك ما يسمى رئيساً للشركة. مجموعة علي بابا تصبح مساهماً في شوب رانر، وهي شركة أمريكية تعمل في ميادين التجارة الإلكترونية والأنشطة اللوجستية وخدمات التوزيع

وتمتلكها شركة إيبيه. علي بابا تتصدر المشهد في الدورة الثانية من تمويل شوب رانر، حيث تمتلك 30 بالمئة من الأسهم. عيد العزاب يكسب شركة Alipay 170 مليون صفقة بقيمة إيرادات إجمالية مقدارها 35 مليار يوان، وهو ما يمثل زيادة نسبتها 83 بالمئة عن إيرادات السنة السابقة التي بلغت 19.1 مليار يوان. فوربس تمنح جاك ما رتبة الثلاثين على قائمتها الخاصة بالأشخاص الأكثر قوة في العالم.

2014م

جاك ما وجو تساي، أحد مؤسسي مجموعة علي بابا، يعلنان إنشاء صندوق بيرسونال بابليك ويلفير ترست فند، حيث إن هذا الصندوق يبنثق عن عقود الخيار في علي بابا، ويمثل 2 بالمئة من الأسهم الإجمالية في مجموعة علي بابا. مجموعة علي بابا تستملك حصة مقدارها 60 بالمئة في تشاينا فيجن، وهي شركة إنتاج سينمائية تلفازية. علي بابا (بابا) تبدأ بالتداول في بورصة نيويورك بسعر 68 دولارًا للسهم. وحيث تبلغ قيمة أسهمها 21.8 مليار دولار أمريكي، فإن ذلك يشكل أعلى قيمة لطرح أسهم للاكتتاب العام في التاريخ. القيمة السوقية لمجموعة علي بابا تبلغ 238.332 مليار دولار أمريكي، وحصة جاك ما تبلغ 21.212 مليار دولار أمريكي، ما يجعله أحد أكثر الناس ثروة في العالم. تايم تدرج جاك ما على لائحته السنوية لأكثر الأشخاص نفوذًا.

مجموعة علي بابا تشتري حصة كبيرة في يوكيو تادو، والتي تشبه يوتيوب ولكنها تعمل في الصين.

مجموعة علي بابا تطرح علي هيلث، وهي منصة للتجارة الإلكترونية متخصصة في المنتجات الصيدلانية والصحية والخدمات الطبية.

مجموعة علي بابا تشتري حصة مقدارها 50 بالمئة في نادي قوانججو إيفرجراند لكرة القدم بمبلغ 192 مليون دولار أمريكي.

جاك ما يتسلم جائزة السنة لتغيير قواعد اللعبة في آسيا، والتي تقدمها منظمة المجتمع الآسيوي.

2015م

فوربس تضع جاك ما في المرتبة 22 لأقوى شخص في العالم.

عيد العزاب أو يوم التعارف (11 نوفمبر) يمكن علي بابا من جمع 14.32 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة 60 بالمئة عن السنة الماضية.

تدخل مؤسسة علي بابا فضاء التجارة الإلكترونية الهندية، باستحواذها على حصة مقدارها 25 بالمئة في موقع بيتم الذي تمتلكه شركة ون97 كوميونيكيشنز.

علي بابا تستحوذ على ساوث تشاينا مورنينغ بوست وموجوداتها مقابل 266 مليون دولار أمريكي.



اقتباسات

الناحية الشخصية

المقدرة التكنولوجية

جاك ما، خطاب القبول للجائزة السنوية لتغيير قواعد اللعبة في آسيا التي تنظمها منظمة مجتمع آسيا، الأمم المتحدة، مدينة نيويورك، نيويورك، 16 أكتوبر 2014م، <http://asiasociety.org/video/jack-ma-small-beautiful-small-powerful>

تحقيق التوازن

جاك ما، مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي، دافوس، سويسرا، 25 يناير 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=aqSkQye85OQ>

تعلم اللغة الإنجليزية

جاك ما، خطاب القبول للجائزة السنوية لتغيير قواعد اللعبة في آسيا، التي تنظمها منظمة مجتمع آسيا، الأمم المتحدة، مدينة نيويورك، نيويورك، 16 أكتوبر 2014م، <http://asiasociety.org/video/jack-ma-small-beautiful-small-powerful>

لست غيباً

وينجيان تشاو، اقتباسات مما قاله جاك ما على إنترنت نيرشب (بيجنج):
دار نشر تشاينا تشي قونغ، (2008م)، 157.

النمر الأعمى

جاك ما، خطاب القبول للجائزة السنوية لتغيير قواعد اللعبة في آسيا
التي تنظمها منظمة مجتمع آسيا، الأمم المتحدة، مدينة نيويورك، نيويورك،
16 أكتوبر 2014م، <http://asiasociety.org/video/jack-ma-small-beautiful-small-powerful>

المبادئ التجارية

القيم المشتركة

جاك ما، «إستراتيجية التنمية في علي بابا»، خطاب في اجتماع مشغلي
الشبكة، نينجيو، الصين، 11 يونيو، 2002م، http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html
يويشن يان، «إدارة جاك ما»، وكالة أنباء
شينخوا، 25 فبراير 2004م.

التركيبة الهرمية للشركة

جاك ما، خطاب في احتفال الذكرى العاشرة لتأسيس علي بابا، مركز
التنين الأصفر الرياضي، هانغجو، الصين، 10 سبتمبر 2009م، <http://tech.163.com/09/0911/00/5IT0UL13000915BF.html>

تشديد بنية تحتية قوية

جاك ما، خطاب في الاحتفال الخامس للجوائز الكبرى لأبطال التجارة الإلكترونية، الذي ينظمه مجلس الأعمال الاستشاري لمنطقة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، هانغجو، الصين، 2 أغسطس 2008م،
<http://video.1688.com/video/view/122801.html>

حول تزييف الادعاءات

مايكل شومان، «لماذا لن تحل بتاتاً مشكلة علي بابا في التزييف واسع النطاق»، فوربس، 4 نوفمبر 2015م،
<http://www.forbes.com/sites/michaelschuman/2015/11/04/alibaba-and-the-40000-thieves/#4264120c0b89>

دافع البيع

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي، كنجداو، الصين، 22 يوليو 2005م.

الانتعاش الاقتصادي

جاك ما، «الصغير جميل»، الخطاب الرئيس في القمة العالمية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لمنطقة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، سنغافورة، 2009م،
<https://www.youtube.com/watch?v=vG37c28L9B4>

مؤشرات الأداء الرئيسية

كووداو جن، «النظام والثقافة ومؤشرات الأداء الرئيسية» في المفكرة الإدارية لجاك ما (بيجنج: دار النشر سي.آي.تي.آي.سي، 2009م).

الخداع

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شنغهاي، الصين، يوليو 2005م.

تخطيط التعاقب

جاك ما، «كيف تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تتخطى أزمة القروض مرتفعة الفائدة؟». خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق شيراتون جريت وول، بيجنج، الصين، 17 مارس 2008م، http://v.youku.com/v_show/id_cb00XMjI0MzMzMTY=.html?spm=a26g8.7662898.0.0.ilryfS

النقد

جاك ما، خطاب في المنتدى الرقمي الصيني، الأسبوع العالمي للصناعات عالية الدقة، بيجنج، الصين، مركز المؤتمرات الدولية، بيجنج، 11 مايو 2001م.

مسؤوليات الشركات في القرن الحادي والعشرين

جاك ما، خطاب في الاحتفال بالذكرى العاشرة لتأسيس علي بابا، مركز

التنين الأصفر الرياضي، هانغجو، الصين، 10 سبتمبر 2009م، <http://tech.163.com/09/0911/00/5IT0UL13000915BF.html>

الصبر

جاك ما، أسئلة وأجوبة بشأن تشاينا بايت. كوم، يوليو 2001م، http://news.xinhuanet.com/info/2013-07/15/c_132542748.htm

الإصرار على الإلتقان

«اعرف نفسك واعرف عدوك، تستطيع أن تحارب مئة معركة من دون

هزيمة»، نيكيه بيزنس، مايو 2002م.

الكلاب الضالة والأرانب البيضاء

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شيامن، الصين، سبتمبر

2001م، <http://club.1688.com/article/5822103.html>

حول التوظيف

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، دونجوان، الصين، مارس

2005م، <http://www.qoocc.com/dianshang/20141008/10717.html>

html

الاستثمار في الموظفين

«اعرف نفسك واعرف عدوك، تستطيع أن تحارب مئة معركة من دون هزيمة»، نيكيه بيزنس، مايو 2002م.

علي بابا والمشاريع الأخرى

الأيام الأولى

جاك ما، خطاب في نادي نيويورك الاقتصادي، مدينة نيويورك، 9 يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

الابتسامة

علي بابا، رسالة إلى كواردر علي بابا، 16 يونيو 2006م ضمن خطابات جاك ما الداخلية (بيجنج، تشاينا رد فلاغ برس، ديسمبر 2010م)، 154.

نموذج الأعمال

جاك ما، مقابلة مع جيرى يانغ، الحفل السنوي الثامن والثلاثون لمنح جائزة إنكور، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م، https://www.youtube.com/watch?v=kh_wPWQrWZA

ليست مجرد شركة صينية

فورتشن لايف بروغرام، العرض الأول في 29 مارس 2003م، على تلفاز تشجيانغ، <http://video.1688.com/video/view/92159.html>

التفكير بطريقة مختلفة

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، دونجوان، الصين، مارس

2005م، <http://www.qoocc.com/dianshang/20141008/10717>.

html

التركيز

جاك ما، خطاب في الاحتفال بالذكرى العاشرة لتأسيس علي بابا، مركز

التنين الأصفر الرياضي، هانغجو، الصين، 10 سبتمبر 2009م، [http://](http://tech.163.com/09/0911/00/5IT0UL13000915BF.html)

tech.163.com/09/0911/00/5IT0UL13000915BF.html

انخراط النساء في ميدان الأعمال

جاك ما، مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي،

دافوس، سويسرا، 23 يناير 2015م، [https://www.youtube.com/](https://www.youtube.com/watch?v=aqSkQye85OQ)

[watch?v=aqSkQye85OQ](https://www.youtube.com/watch?v=aqSkQye85OQ)

العلاقة مع الحكومة

جاك ما، مقابلة مع لارا لوجمان، 60 دقيقة، سي.بي.أس.، 28 سبتمبر

2014م، [http://www.cbsnews.com/videos/jack-ma-brings-](http://www.cbsnews.com/videos/jack-ma-brings-alibaba-to-america/)

[alibaba-to-america/](http://www.cbsnews.com/videos/jack-ma-brings-alibaba-to-america/)

الخبرة بوصفك مستخدماً

جاك ما، مقابلة مع شياو زاو، فورتشن لايف بروغرام، عرضت لأول

مرة على تلفاز تشجيانغ في 29 مارس 2003م، <http://video.1688.com/>

[video/view/92159.html](http://video.view/92159.html)

التغيير

مجموعة علي بابا، الذكرى الخامسة لتأسيس علي بابا، هانغجو، 10

سبتمبر 2004م، ضمن الخطابات الداخلية لجاك ما (بيجنج: تشاينا رد فلاغ

برس، ديسمبر 2010م)، 209.

ثقافة الشركة

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي،

كنجداو، الصين، 22 يوليو 2005م.

النظرة المستقبلية

جاك ما، خطاب في النادي الاقتصادي في نيويورك، مدينة نيويورك، 9

يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

الاستحواذ على ياهو الصين

جاك ما، مقابلة مع جيري يانغ، الحفل الثامن والثلاثون لجائزة إنكور،

كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، ستانفورد، 24 سبتمبر

2015م، https://www.youtube.com/watch?v=kh_wPWQrWZA

يوم التعارف

جاك ما، مقابلة مع ديفيد فابر- سكواك أون ذا ستريت، سي.أن.بي.سي.،

11 نوفمبر 2014م، <http://www.cnbc.com/2014/11/11/cnbc-exclusive-cnbc-transcript-alibaba-founder-executive-chairman-jack-ma-sits-down-with-cnbc-s-david-faber-today-on-squawk-on-the-street.html>

جاك ما، مقابلة مع إيميلي تشانغ، بلومبيرغ ماركتس، بلومبيرغ،

11 نوفمبر 2015م، <http://www.bloomberg.com/news/videos/2015-11-11/alibaba-aims-for-50-revenue-outside-china-jack-ma>

كلية علي بابا

جاك ما، محاضرة في برنامج كبار المديرين-هارفارد- تسينغهاوا،

جامعة تسينغهاوا، بيجنج، الصين، 17 ديسمبر 2003م، <http://www.oh100.com/a/201210/180065.html>

تاوباو

جاك ما، مقابلة مع رويترز، 27 سبتمبر 2004م، <http://www.yesky.com/ColumnArea/217028202160193536/20041027/1869222.shtml>

shtml

شركة Alipay

بان دينغ، جاك ما: الحاجة أم الابتكار، جيشانغ أون لاین، 31 مارس 2011م، <http://media.sj998.com/html/2011-03-30/283617.shtml>

الاستثمار في الصحة

جاك ما، مقابلة مع إيميلي تشانغ، بلومبيرغ ماركتس، بلومبيرغ، 11 نوفمبر 2015م، <http://www.bloomberg.com/news/videos/2015-11-11/alibaba-aims-for-50-revenue-outside-china-jack-ma>

الاستثمار في السعادة

جاك ما، مقابلة مع إيميلي تشانغ، بلومبيرغ ماركتس، بلومبيرغ، 11 نوفمبر 2015م، <http://www.bloomberg.com/news/videos/2015-11-11/alibaba-aims-for-50-revenue-outside-china-jack-ma>

القيادة

بناء الفريق الإداري

جاك ما، مقابلة تشياو زاو، فورتن لایف بروغرام، عرضت لأول مرة في 29 مارس 2003م على تلفاز تشجيانغ، <http://video.1688.com/video/view/92159.html>

الضحك

جاك ما، إستراتيجية تطوير علي بابا، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، نينجبو، الصين، 11 يونيو 2002م، http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html

تقدير الموظفين

جاك ما، مقابلة مع جيفانغ ديلي، 4 سبتمبر 2008م، [http://finance.](http://finance.people.com.cn/BIG5/7789211.html)

[people.com.cn/BIG5/7789211.html](http://finance.people.com.cn/BIG5/7789211.html)

اللوائح التنظيمية

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شينزن، الصين، 5 مارس

2008م، <http://tech.hexun.com.tw/2008-03-07/104268751.html>

روح الفريق

جاك ما، إستراتيجية تطوير علي بابا، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، نينجبو، الصين، 11 يونيو 2002م، http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html

تصرف كقائد

مجموعة علي بابا، ليكسايد أكادامي، هانغجو، الصين، 28 مارس

2008م ضمن الخطابات الداخلية لجاك ما (بيجنج: تشاينا رد فلاغ برس، ديسمبر 2010م).

لاعبو الرابطة الوطنية لكرة السلة

جاك ما، إستراتيجية تطوير علي بابا، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، نينجبو، الصين، 11 يونيو 2002م، http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html

الرؤية، القلب، القوة

جاك ما، مقابلة مع تشياو زاو، فورتشن لايف بروغرام، عرضت لأول مرة

في 29 مارس 2003م على تلفا تشجيانغ، <http://video.1688.com/video/view/92159.html>

مواجهة الكوارث

جاك ما، صعود رجال أعمال الشبكات، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، قاعة الشعب الكبرى في تشجيانغ، هانغجو، الصين، 15 سبتمبر 2007م، <http://tech.sina.com.cn/i/2007-09-15/10501741914.shtml>

الجنود يجب ألا يكون لديهم مناظير

ون جيان شياو، اقتباسات من جاك ما على إنتربرينيسر شوب (بيجنج: دار

نشر تشي قونغ، 2008م)، 36.

العزلة

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شينزن، الصين، 5 مارس

<http://tech.hexun.com.tw/2008-03-07/104268751>، 2008م،

html

القرارات والأخطاء

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شينزن، الصين، 5 مارس

<http://tech.hexun.com.tw/2008-03-07/104268751>، 2008م،

html

تعليم الرئيس التنفيذي

جاك ما، صعود رجال أعمال الشبكات، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، قاعة الشعب الكبرى في تشجيانغ، هانغجو، الصين، 15 سبتمبر

<http://tech.sina.com.cn/i/2007-09-15/10501741914>، 2007م،

shtml

رعاية الموظفين

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شنغهاي، الصين،

يوليو 2005م.

شهادات ماجستير في إدارة الأعمال

جاك ما، خطاب في قمة الأعمال الصينية، المنتدى الاقتصادي العالمي،

جراند حياة بيجنج، بيجنج، الصين، 19 أبريل 2002م، <http://club.1688.com/article/8053314.html>

النجاح وال فشل

الدروس المستفادة من الأيام السوداء

ريبيكا فانين، كيف صنعتها: جاك ما، علي بابا كوم، Inc،، 1 يناير

2008م، [http://www.inc.com/magazine/20080101/how-i-](http://www.inc.com/magazine/20080101/how-i-did-it-jack-ma-alibaba.html)

[did-it-jack-ma-alibaba.html](http://www.inc.com/magazine/20080101/how-i-did-it-jack-ma-alibaba.html)

الرؤساء التنفيذيون يرتكبون أخطاء

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي،

كنجداو، الصين، 22 يوليو 2005م.

التعلم من الخبرة

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، قوانججو، الصين، 21

مارس 2005م.

المزايا الأربعة

زيو بنغ شن، ياهو الصين لن تتمكن من اصطيد مواهب من المنافسين
أبدأ، فيرست فايننشال ديلي، 24 نوفمبر 2005م، <http://media.people.com.cn/GB/40606/3888808.html>

وضع أهداف واقعية

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، مركز تشجيانغ للتجارة
الدولية، هانغجو، الصين، 13 يونيو 2004م، <http://blog.msn.soufun.com/5414606/143703/articleDetail.htm>

رضا الموظفين

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، جوانغجو، الصين، 21
مارس 2005م.

معالجة الأزمات

جاك ما، مؤتمر صحفي بمناسبة طرح الأسهم للاكتتاب العام لأول
مرة في بورصة هونغ كونغ، 6 نوفمبر 2007م، <http://tech.sina.com.cn/i/2007-11-06/18061836286.shtml>

كن إيجابياً على الدوام

جاك ما، حوار مع كانزو ايناموري، مقر شركة كيوسيرا،
كيوتو، اليابان، 28 أكتوبر 2008م، <http://www.iceo.com.cn/zazhi/2008/1215/191174.shtml>

العمل الجاد

جاك ما، مقابلة مع تشياو زاو، فورتشن لايف بروغرام، عرضت لأول

مرة في 29 مارس 2003م على تلفاز تشجيانغ، <http://video.1688.com/video/view/92159.html>

التعلم من الفشل

ون جيان شاو، اقتباسات من جاك ما على إنتربرنييرشب (بيجنج: دار

نشر جيقونغ الصينية، 2008م)، 138.

عدم الخوف من ارتكاب الأخطاء

جاك ما، خطاب في احتفال الذكرى الثانية لتأسيس علي بابا، مكاتب علي

بابا، هانغجو، الصين، 10 سبتمبر 2001م.

الفشل يولد النجاح

جاك ما، إستراتيجية تطوير علي بابا، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، نينجيو، الصين، 11 يونيو 2002م، http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html

القفز مبكرًا

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي،

كنجداو، الصين، 22 يوليو 2005م.

في خضم الأزمة فكر بالعملاء

ون إن تشاينا، عرضت لأول مرة في الدائرة التلفزيونية المغلقة-2 في أغسطس 2007م، <http://video.1688.com/video/view/114800.html?spm=0.0.0.0.8cr8Lw>

المنافسة

تقبل المنافسة

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شنغهاي، الصين، يوليو 2005م.

التمتع بالمنافسة

جاك ما، كيف تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تخطي أزمة القروض مرتفعة الفائدة؟، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق شيراتون جريت وول، بيجنج، الصين، 17 مارس 2008م، http://v.youku.com/v_show/id_cb00XMjI0MzMzMzMTY=.html?spm=a26g8.7662898.0.0.ilryfS

تأثير النقود

جاك ما، كيف تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تخطي أزمة القروض مرتفعة الفائدة؟، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق شيراتون جريت وول، بيجنج، الصين، 17 مارس 2008م، http://v.youku.com/v_show/id_cb00XMjI0MzMzMzMTY=.html?spm=a26g8.7662898.0.0.ilryfS

com/v_show/id_cb00XMjI0MzMzMzMTY=.html?spm=a26g8.766
2898.0.0.ilryfS

تمساح في اليانغستي

جاك ما، مقابلة خاصة مع سي.أن.بي.سي. في مكتب علي بابا، هانغجو،
الصين، 23 أكتوبر 2004م.

العناد

جاك ما، خطاب في مؤتمر رجال الأعمال الثامن، هانغجو،
الصين، 10 سبتمبر 2011م، [http://tech.ifeng.com/internet/
special/2011top10wangshang/content-1/
detail_2011_09/10/9100203_0.shtml](http://tech.ifeng.com/internet/special/2011top10wangshang/content-1/detail_2011_09/10/9100203_0.shtml)

لا يوجد رابع

جاك ما، خطاب في مؤتمر رجال الأعمال الثامن،
هانغجو، الصين، 10 سبتمبر 2011م، [http://tech.ifeng.com/
internet/special/2011top10wangshang/content-1/
detail_2011_09/10/9100203_0.shtml](http://tech.ifeng.com/internet/special/2011top10wangshang/content-1/detail_2011_09/10/9100203_0.shtml)

إيبيه

تشانغ زوقوانغ، جاك ما: لقد فقدت إيبيه الجولة الأولى، بيجنج مورتنغ
بوست، 21 أكتوبر 2004م، [http://www.yesky.com/ColumnAr/
ea/217028202160193536/20041027/1869222.shtml](http://www.yesky.com/ColumnAr/ea/217028202160193536/20041027/1869222.shtml)

مواجهة المنافسة

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي،
كنجداو، 22 يوليو 2005م.

حرب الأسعار

سينا تيك، خطاب داخلي يتناول حرب التجارة الإلكترونية مع جيه.
دي.كوم، 27 أغسطس 2012م، -08-2012/i/tech.sina.com.cn
27/11427550288.shtml

تحديد المنافسة

نيبتيز تيك، جاك ما: القصة وراء الاستثمار، تيك تشانيل، 17 فبراير
2004م، http://tech.163.com/04/0228/15/0G856H7H000915B4.
html

احتلال المرتبة الأولى أو الثانية

علي بابا، الترحيب بفريق ياهو الصين في علي بابا، ضمن خطابات جاك
ما الداخلية (بيجنج: تشاينا رد فلاج برس، ديسمبر 2010م) 6-135.

الإستراتيجية

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شنغهاي، الصين،
يوليو 2005م.

أمازون

جاك ما، مقابلة مع إيميلي تشانغ، بلومبيرغ ماركتس، بلومبيرغ،

11 نوفمبر 2015م، <http://www.bloomberg.com/news/>

videos/2015-11-11/alibaba-aimsfor-50-revenue-outside-

china-jack-ma

الفيلة

جانغ زوقوانغ، جاك ما: لقد فقدت إبييه الجولة الأولى، بيجنج مورتنغ

بوسبت، 21 أكتوبر 2004م، <http://www.yesky.com/ColumnAr>

ea/217028202160193536/20041027/1869222.shtml

المقلدون

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شينزن، الصين، 5 مارس 2008م،

<http://tech.hexun.com.tw/2008-03-07/104268751.html>

ون إن تشاينا، عرضت لأول مرة من قبل القنوات التلفزيونية المغلقة-2 في

أغسطس 2007م، <http://video.1688.com/video/view/114800>.

html?spm=0.0.0.0.8cr8Lw

النقود، الاستثمار، القيمة

مجالس الإدارة

هوفينغ هي، جاك ما: خمس شركات تدار بشكل مستقل، مجلة كيجنج،
<http://it.sohu.com/20070802/n251370192>، 1 أغسطس 2007م،
 shtml

المستثمرون

جاك ما، مقابلة مع إيميلي تشانغ، بلومبيرغ ماركتس، بلومبيرغ،
 11 نوفمبر 2015م، [http://www.bloomberg.com/news/
 videos/2015-11-11/alibaba-aims-for-50-revenue-
 outside-china-jack-ma](http://www.bloomberg.com/news/videos/2015-11-11/alibaba-aims-for-50-revenue-outside-china-jack-ma)

المسؤولية المالية

شارل بيدفورد، الصين: مقابلة مع جاك ما، ديسمبر 2009م، [http://
 www.nature.org/ourinitiatives/regions/asiaandthepacific/
 china/explore/an-interview-with-jack-ma-main-page.
 xml](http://www.nature.org/ourinitiatives/regions/asiaandthepacific/china/explore/an-interview-with-jack-ma-main-page.xml)

توفير النقود

جاك ما، مقابلة مع بيل كلينتون، مستقبل المساواة والفرصة، الاجتماع
 السنوي لمبادرة كلينتون العالمية 2015م، 29 سبتمبر 2015م، [https://
 www.youtube.com/watch?v=l7Be_6NEPQE](https://www.youtube.com/watch?v=l7Be_6NEPQE)

التخلص من المضاربين

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، دونجوان، الصين، مارس

http://www.qoocc.com/dianshang/20141008/10717. 2005م،
html

المساهمون، المستثمرون، العملاء

جاك ما، خطاب في مؤتمر الحواسيب الوطنية الصينية، بيجنج،

الصين، 12 أكتوبر 2010م، -10-10
http://tech.sina.com.cn/i/2010-10-12/13274736733.shtml

خلق القيمة

جاك ما، صعود رجال أعمال الشبكات، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، قاعة الشعب الكبرى في تشجيانغ، هانغجو، الصين، 15 سبتمبر
2007م، .10501741914-09-15/2007
http://tech.sina.com.cn/i/2007-09-15/10501741914.shtml

سوفت بانك

جاك ما، مقدمة فلاي هاير، تأليف أتسو إينوي، ترجمة لي بينغ تشيو

(بيجنج: تشاينا ريلوي برس، 2006م).

الاستثمار يشبه الزواج

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شيامن، الصين، سبتمبر

2001م، http://club.1688.com/article/5822103.html

طرح الأسهم للاكتتاب العام وإدراجها في بورصة هونغ كونغ

جاك ما، مهمة الشتاء، بريد إلكتروني إلى موظفي علي بابا، 23 يوليو

<http://tech.hexun.com.tw/2008-07-24/107658586.html>

html

جاك ما، خطاب في مؤتمر صحفي بمناسبة طرح الأسهم للاكتتاب العام

في بورصة هونغ كونغ، هونغ كونغ، 6 نوفمبر 2007م، <http://tech.sina.com.cn/i/2007-11-06/18061836286.shtml>

cn/i/2007-11-06/18061836286.shtml

امتلاك الأسهم

نتييز تيك، جاك ما: القصة وراء الاستثمار، قناة تيك، 17 فبراير 2004م،

<http://tech.163.com/04/0228/15/0G856H7H000915B4.html>

طرح الأسهم للاكتتاب العام في بورصة نيويورك

جاك ما، مقابلة مع جيرى يانغ، الاحتفال السنوي الثامن والثلاثون

لجائزة إنكور، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر

2015م، https://www.youtube.com/watch?v=kh_wPWQrWZA

تمكين الزبائن من تحقيق الأرباح

مجموعة علي بابا، الذكرى الخامسة لتأسيس علي بابا، هانغجو، 10

سبتمبر 2004م، ضمن الخطابات الداخلية لجاك ما (China Red :Beijing

Flag Press، ديسمبر 2010م)، 208.

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق شانغري-لا، شينزن، الصين، نوفمبر 2005م، <http://blog.1688.com/blog/shweiya/article/b0-i314440-p1.html>

التمويل

نتييز تيك، جاك ما: القصة وراء الاستثمار، قناة تيك، 17 فبراير 2004م، <http://tech.163.com/04/0228/15/0G856H7H000915B4.html>

خدمات مجانية

جاك ما، مقابلة مع شياو زاو، فورتشن لايف بروغرام، عرضت لأول مرة في 29 مارس 2005م على تلفاز تشجيانغ، <http://video.1688.com/video/view/92159.html>

سعر سهم علي بابا

جاك ما، مقابلة مع ديفيد فابر، سكواك أون ذا ستريت، سي.أن.بي.سي.، 11 نوفمبر 2014م، <http://www.cnbc.com/2014/11/11/cnbc-exclusive-cnbc-transcript-alibaba-founder-executive-chairman-jack-ma-its-down-with-cnbc-s-david-faber-today-on-squawk-on-the-street.html>

ريادة الأعمال والابتكار

البريد الإلكتروني الداخلي

جاك ما، إلى جميع زملاء الجدد الذين عملوا أقل من ثلاث سنوات في علي، بريد إلكتروني إلى موظفي علي بابا، هانغجو، الصين، 27 أبريل 2011م،
http://blog.sina.com.cn/s/blog_8cc4e47e0100xa2n.html

ما هي إستراتيجيتنا؟

جاك ما، كيف تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تخطي أزمة القروض مرتفعة الفوائد؟، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق شيراتون جريت وول، بيجنج، الصين، 17 مارس 2008م،
http://v.youku.com/v_show/id_cb00XMjI0MzMzMzMTY=.html?spm=a26g8.7662898.0.0.ilryfS

ليكن لديك حلم

جاك ما، صعود رجال أعمال الإنترنت، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، قاعة الشعب الكبرى في تشجيانغ، هانغجو، الصين، 15 سبتمبر 2007م،
<http://tech.sina.com.cn/i/2007-09-15/10501741914.shtml>

الاستهلاك المحلي

جاك ما، مقابلة مع جيرى يانغ، الحفل السنوي الثامن والثلاثون لجوائز إنكور، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م،
https://www.youtube.com/watch?v=kh_wPWQrWZA

النقود مقابل الأحلام

جاك ما، خطاب في النادي الاقتصادي في نيويورك، مدينة نيويورك، 9

يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

الامتنان

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شينزن، الصين،

5 مارس 2008م، [http://tech.hexun.com.tw/2008-03-](http://tech.hexun.com.tw/2008-03-07/104268751.html)

[07/104268751.html](http://tech.hexun.com.tw/2008-03-07/104268751.html)

1،001 خطأ

ريبيكا فانين، كيف فعلتها: جاك ما، علي بابا. كوم، Inc.، 1 يناير 2008م،

[http://www.inc.com/magazine/20080101/how-i-did-it-](http://www.inc.com/magazine/20080101/how-i-did-it-jack-ma-alibaba.html)

[jack-ma-alibaba.html](http://www.inc.com/magazine/20080101/how-i-did-it-jack-ma-alibaba.html)

الرأسمال المبدئي

جاك ما، خطاب في الحفل الخامس للجوائز الكبرى لأبطال التجارة

الإلكترونية الذي ينظمه مجلس الأعمال الاستشاري لمنطقة التعاون الاقتصادي

لآسيا والباسيفيكي، هانغجو، الصين، 2 أغسطس 2008م، [http://](http://video.1688.com/video/view/122801.html)

video.1688.com/video/view/122801.html

حجم الشركة وتركيزها

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، وينجو، الصين، 19 نوفمبر

2001م، <http://www.investide.cn/news/75530.html>

التنوع والابتكار

مجموعة علي بابا، ليكسايد توك، 24 يونيو 2007م ضمن الخطابات الداخلية لجاك ما (China Red Flag Press :Beijing، ديسمبر 2010م).

التحديات

جاك ما، مقابلة مع موقع سي.سي.تي.في، 2004م، <http://www.cncfan.com/html/49/1233.html>

أفكار سيئة

مجموعة علي بابا، اجتماع ترويجي لصالح أي.سي.بي.يو، 13 يونيو 2007م ضمن خطابات جاك ما الداخلية (بيجنج: تشاينا رد فلاج برس، ديسمبر 2010م)، 114.

نصيحة إلى مشغلي الشبكات

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، مركز تشجيانغ للتجارة العالمية، هانغجو، الصين، 13 يونيو 2004م، <http://blog.msn.soufun.com/5414606/143703/articleDetail.htm>

مبتكرون مجانيين

جاك ما، خطاب في منتدى ابتكارات الدوائر التلفزيونية المغلقة، جامعة بيجنج، 8 ديسمبر 2005م، http://v.youku.com/v_show/id_XOTg2MjEzNjg=.html

عليكم بالتفاوض للوصول إلى اتفاق

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي،
كنجداو، الصين، 22 يوليو 2005م.

الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم

جاك ما، خطاب في منتدى بواوو الآسيوي، بواوو، الصين، 14
أبريل 2008م.

الشباب

جاك ما، مقابلة مع ديفيد فابر، سكواك أون ذا ستريت، سي.أن.بي.سي.،
11 نوفمبر 2014م، [http://www.cnbc.com/2014/11/11/cnbc-
exclusive-cnbc-transcript-alibaba-founder-executive-
chairman-jack-ma-sits-down-with-cnbc-s-david-faber-
today-on-squawk-on-the-street.html](http://www.cnbc.com/2014/11/11/cnbc-exclusive-cnbc-transcript-alibaba-founder-executive-chairman-jack-ma-sits-down-with-cnbc-s-david-faber-today-on-squawk-on-the-street.html)

وسائل الإعلام والتسويق

تسمية شركتك

جاك ما، مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي،
دافوس، سويسرا، 23 يناير 2015م، [https://www.youtube.com/
watch?v=aqSkQye85OQ](https://www.youtube.com/watch?v=aqSkQye85OQ)

الإعلان

جاك ما، جاك ما: علي بابا لم تعتمد على الإعلان من أجل نشر ماركتها

التجارية، مدونة علي بابا، 19 مارس 2012م، <http://www.ithome.com/html/it/13136.htm>

حملة لتنمية ثروتك

مجموعة علي بابا، حوار مع مديري علي بابا، 16 يونيو 2006م، ضمن
خطابات جاك ما الداخلية (بيجنج: تشاينا رد فلاج برس، ديسمبر 2010م)،
.145

وضع كلمات في فم بيل جيتس

جاك ما، خطاب في منتدى هينين لرجال الأعمال الشباب، جينجو،

الصين، 25 أكتوبر 2008م، <http://video.1688.com/video/view/124125.html>

لأنني جاك ما

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جراند ريجنسي،

كنجداو، الصين، 22 يوليو 2005م.

قول الحقيقة

جاك ما، سؤال وجواب على تشاينا بايت.كوم، يوليو 2001م، //

news.xinhuanet.com/info/2013-07/15/c_132542748.htm

اكتساب العلامة التجارية والثقة

جاك ما، خطاب في مؤتمر ترستيباس برس، هانغجو، الصين، 10 مارس 2002م.

خبرتنا الأولى بوسائل الإعلام الغربية

جاك ما، إستراتيجية تطوير علي بابا، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، نينجبو، الصين، 11 يونيو 2002م، http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html

بناء المصداقية

جاك ما، خطاب في منتدى ابتكار الدوائر التلفزيونية المغلقة، جامعة بيجنج، 8 ديسمبر 2005م، http://v.youku.com/v_show/id_XOTg2MjEzNjg=.html

الإنترنت

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، وينجو، الصين، 19 نوفمبر 2001م، <http://www.investide.cn/news/75530.html>

الإنترنت، التجارة الإلكترونية، التجارة العالمية

وصول الإنترنت إلى الصين

جاك ما، خطاب في النادي الاقتصادي في نيويورك، مدينة نيويورك، 9 يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

الصين مقابل الولايات المتحدة

جاك ما، خطاب في النادي الاقتصادي في نيويورك، مدينة نيويورك، 9

يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

نصيحة إلى الصين

جاك ما، خطاب في النادي الاقتصادي في نيويورك، مدينة نيويورك، 9

يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

نصيحة إلى الشركات الأمريكية

جاك ما، خطاب في مؤتمر فوربس العالمي للرؤساء التنفيذيين، هونغ

كونغ، 21 سبتمبر 2004م.

كسب المال

جاك ما، خطاب إلى عملاء علي بابا، معرض كانتون التاسع والثمانون،

من 26-13 أبريل 2001م.

التغذية الراجعة ذات الأهمية

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شيامن، الصين، سبتمبر

2001م، <http://club.1688.com/article/5822103.html>

التجارة

جاك ما، مقابلة مع باراك أوباما، قمة الرؤساء التنفيذيين لمنطقة

التعاون الاقتصادية الآسيوي الباسيفيكي، 18 نوفمبر 2015م، [https://www.](https://www.youtube.com/watch?v=WACqJ28OJUY)

[youtube.com/watch?v=WACqJ28OJUY](https://www.youtube.com/watch?v=WACqJ28OJUY)

نمط جديد من الوسطاء

جاك ما، بإمكانني التلخص من التجارة الإلكترونية إذا كان العملاء راضين بشكل أفضل عن الطريقة الأخرى، فيرست فايننشال ديلي، 26 يناير 2006م، <http://biz.163.com/06/0127/06/28F100PI00020QGP.html>

دور الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم

جاك ما، خطاب في مؤتمر ترستياس برس، هانغجو، الصين، 10 مارس 2002م.

المزيفون

مايكل شومان، لماذا ليس بالإمكان بتاتاً حل مشكلة التزييف واسعة النطاق التي تعانيها علي بابا"، فوربس، 4 نوفمبر 2015م، <http://www.forbes.com/sites/michaelschuman/2015/11/04/alibaba-and-the-40000-thieves/#4264120c0b89>

تعامل الشركات الصينية مع بعضها

جاك ما، خطاب إلى عملاء علي بابا، معرض كانتون التاسع والثمانون، من 26-13 أبريل 2001م.

الصغير جميل

جاك ما، الصغير جميل، نيويورك تايمز، 26 أكتوبر 2009م، [http://www.nytimes.com/2009/10/27/opinion/27iht-edma.html?_](http://www.nytimes.com/2009/10/27/opinion/27iht-edma.html?_r=0)

المصداقية

جاك ما، خطاب في مؤتمر ترستباس برس، هانغجو، الصين، 10 مارس 2002م.

الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم

الصغير جميل، خطاب رئيس أمام القمة العالمية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لمنطقة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، سنغافورة، 2009م، <https://www.youtube.com/watch?v=vG37c28L9B4>

حماية البيئة والعمل الخيري

الالتزام الصيني

شارل بيدفورد، الصين: مقابلة مع جاك ما، ديسمبر 2009م، <http://www.nature.org/ourinitiatives/regions/asiaandthepacific/china/explore/an-interview-with-jack-ma-main-page.xml>

التبرع بالنقود

وينجيان شياو، اقتباسات مما قاله جاك ما على إنترنتبيرشيب (بيجنج: دار نشر تشي قونغ الصينية، 2008م)، 160.

الإحسان

جاك ما، مقابلة مع جيرى يانغ، الحفل السنوي الثامن والثلاثون لجوائز إنكور، كلية الدراسات العليا في الأعمال، جامعة ستانفورد، 24 سبتمبر 2015م،
https://www.youtube.com/watch?v=kh_wPWQrWZA

العمل الخيري

وينجيان شياو، اقتباسات مما قاله جاك ما على إنتربرايزر شوب (بيجنج: دار نشر تشي قونغ الصينية، 2008م)، 160.

الحفاظ على البيئة

شارل بيدفورد الصين: مقابلة مع جاك ما، ديسمبر 2009م،
<http://www.nature.org/ourinitiatives/regions/asiaandthepacific/china/explore/an-interview-with-jack-ma-main-page.xml>

التغير المناخي

جاك ما، مقابلة مع باراك أوباما، قمة الرؤساء التنفيذيين لمنطقة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي، 18 نوفمبر 2015م،
<https://www.youtube.com/watch?v=WACqJ28OJUY>

دروس من الحياة

ثلاثة مبادئ

جاك ما، كيف تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تخطي أزمة القروض المرتفعة الفوائد؟، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، فندق جريت وول شيراتون، بيجنج، الصين، 17 مارس 2008م، http://v.youku.com/v_show/id_cb00XMjI0MzMzMzMTY=.html?spm=a26g8.7662898.0.0.iIryfS

الحرب العالمية الثالثة

جاك ما، خطاب في النادي الاقتصادي في نيويورك، مدينة نيويورك، 9 يونيو 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=eh1c5G7gXQE>

التنمية الذاتية

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شنغهاي، الصين، يوليو 2005م.

اقتصاد الصين المتباطئ

جاك ما، مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي، دافوس، سويسرا، 23 يناير 2015م، <https://www.youtube.com/watch?v=aqSkQye85OQ>

الحسد

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، شنغهاي، الصين، 2005م.

الثقة بالمعتقدات الشخصية

جاك ما، صعود رجال أعمال الإنترنت، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة،

قاعة تشجيانغ الشعبية الكبرى، هانغجو، الصين، 15 سبتمبر 2007م،
<http://tech.sina.com.cn/i/2007-09-15/10501741914.shtml>

التعليم

جاك ما، حوار مع كازيو إيناموري، مقر شركة كيوسيرا،

كيوتو، اليابان، 28 أكتوبر 2008م،
<http://www.iceo.com.cn/zazhi/2008/1215/191174.shtml>

جاك ما، خطاب القبول إلى حفل الجائزة السنوية لتغيير قوانين اللعبة

في آسيا برعاية منظمة مجتمع آسيا، الأمم المتحدة، مدينة نيويورك، 16
 أكتوبر 2014م،
<http://asiasociety.org/video/jack-ma-small-beautiful-small-powerful>

العوائق

جاك ما، إستراتيجية تطوير علي بابا، خطاب في اجتماع مشغلي

الشبكة، نينججو، الصين، 11 يونيو 2002م،
http://blog.sina.com.cn/s/blog_62ee90850100oawo.html

تحقيق الأعلام

جاك ما، خطاب في اجتماع مشغلي الشبكة، 5 مارس 2008م،

شينزن، الصين، -03-2008/tech.hexun.com.tw/
07/104268751.html

الأبطال

جاك ما، مقابلة مع إيميلي تشانغ، بلومبيرغ ماركتس، بلومبيرغ،

11 نوفمبر 2015م، /news/
http://www.bloomberg.com/
videos/2015-11-11/alibaba-aims-for-50-revenue-
outside-china-jack-ma

قول الحقيقة

جاك ما، مقابلة مع شياو زاو، فورتشن لايف بروغرام، عرض لأول مرة في

29 مارس 2003م على تلفاز تشجيانغ، /video/
http://video.1688.com/
view/92159.html

تغيير أنفسنا

جاك ما، مقابلة مع شارلي روز، المنتدى الاقتصادي العالمي،

دافوس، سويسرا، 23 يناير 2015م، /
https://www.youtube.com/
watch?v=aqSkQye85OQ

لا تستسلم اليوم بتاتاً

جاك ما، خطاب القبول لجائزة شخصية السنة الاقتصادية في

الصين، الدوائر التلفزيونية المغلقة-2، 28 ديسمبر 2004م، بيجنج، الصين،

<http://www.cctv.com/program/jjbxs/topic/financial/>

C13212/20041228/101964.shtml

معلومات عن المحررين

تتمتع سوك لي بباع طويل في عالم النشر، حيث عملت في العديد من كبريات دور النشر الأمريكية. تخرجت في جامعة نيويورك، وحصلت على شهادة في الأدب الإنجليزي، وتقيم لي في مدينة نيويورك.

يُعدُّ بوب سونغ من رواد صناعة النشر وتكنولوجيا المعلومات في الصين، يقيم الآن في بيجنج.