

# האם אנחנו בכלל מכירים את הסינים?

במערב נוטים לשכוח את ההישגים האדירים של האימפריה הסינית לאורך השנים ואת הסיבות שבעטין הסינים מעוניינים ביצירת מערכת קשרים מתמשכת המבוססת על היכרות אישית ועל בילוי משותף - תוך שהם תוהים על קנקנו של הבא לעשות איתם עסקים

// מיכאל תבור



צילום: shutterstock

**מ**י שעוסק ביחסים עסקיים עם חברות השונות מהחברה המערבית, מגיע בדרך כלל לנקודה המכרעת בה הוא מבין, במוקדם או במאוחר, שיש לכבד את הזו"ל. ולא להמעיט בערכו גם אם איננו יודעים תמיד לפרש מחוות והתנהגויות השונות מעט או הרבה מהקודים המערביים. הדבר די אבסורדי כי הנחת היסוד בעבודה מול גורמים מערביים ממילא מניח יחסי כבוד הדדי, אולם ההבנה כי בכל מערכת יחסים בכלל ועם הסינים בפרט, נדרש לעשות מאמץ להבין את הצרכים שלהם, נגזר מהעובדה כי בעבר, הנחת היסוד הייתה זלזול והפחתת ערכם של אלה הבאים מחב"ר ות פחות מפותחות, בעיקר במובן הטכנולוגי. "התגלית" שמחייבת אנשים להתעמק בצרכים של האחר, מהווה יסוד בכל עשיית עסקים ולא דווקא עם סינים.

רבים הגיעו לסין עם התחושה כי היתרון של סין הוא היותה מדינה שבה ניתן להשיג מוצרים זולים כי שכר העבודה נמוך מאשר במערב ו"האיכות הסינית" יוחסה כשם נרדף לזול ולא איכות. אך כדאי לזכור כי רבים ממוצרי הפרימיום של העולם המערבי מיוצרים בסין, והתווית שמונחת עליהם משקפת בעיקר את החברה המתכננת, בין אם זה בגדי יוקרה ובין אם זה אייפון.

## אימפריה כלכלית וטכנולוגית עצומה

בואו נזכור מי זו סין. מדובר במדינת ענק שהשתרכה מאחורי העולם המערבי במשך ארבע מאות השנים האחרונות, אבל בעבר סין הייתה אימפריה כלכלית וטכנולוגית עצומה לאורך מרבית הדורות וחלק גדול מהמצאות העולם באו מסין. די אם נזכיר את אבק הש"ר, ריפה, הזיקוקים והרקטות, המצאת הרובה הראשון במאה ה-13, שבפועל היה ההמצאה שהתפשטה במהירות הגבוהה ביותר ברחבי העולם עד אז, המצאת הנייר, המצאת הדפוס הרבה לפני יוהאן גוטנברג, הרעיון של שימוש בשטרי כסף במאה הששית לעומת אירופה שהחלה עם השטרות בשבדיה רק במאה ה-17, הפסטה שמרק או'פולו (ולא מרק פולו) הביא לאיטליה ומשם לכל העולם, ייצור סדרתי בת"חום המתכת, כמו ראשי חיצים ממתכת שנדרשו בכמויות אדירות לצורכי מלחמות וכיוב', החרסינה המעודנת (חרס של סין) לעומת הקרמיקה הגסה במערב, חפירת תעלות עצומות לצורך חיבור בין נהרות ונתיבי מים על ידי טכניקות שפוררו הרים סלעיים באמצעות חימום וקירור לסירוגין ועוד הרבה המצאות וטכנולוגיות חלקן העולם המערבי אימץ וחלקן נזנחו והתגלו מחדש.

סין הייתה המעצמה החזקה ועשירה בעולם לאורך תקופות ארוכות, אך לא גילתה שאיפות התפשטות בנוסח האסלאם, האימפריה הבריטית, רומא, ג'ינג'יס חאן או אלכסנדר מוקדון ו"הסתפקה" בשליטה בכמה מיליוני קילומטר ריב בשטח שחופף במידה רבה את שטחי סין המודרנית, אם כי השפעתה התרבותית זלגה גם למדינות השכנות.

תחילת המאה ה-20 פגשה את סין בפיגור, חבוטה ונחותה לעומת המעצמות האירופיות ובפרט מול בריטניה. גם היפנים ניצלו את חולשת סין וכבשו חלקים ממנה במלחמת העולם השנייה עד שהובסו על ידי האמריקנים והכריחו המקומיים.

הרעיונות הקומוניסטיים מצאו אחיזה אצל קבוצה דומיננטית, שחלקה קלט את הרעיונות המערביים תוך התאמה לתרבות הסינית שגיישה בשה מודל קומוניסטי משל עצמה ותוצאתה - מהפיכת התרבות של מאו שהישיגה הכלכליים היו שליליים והיא סיפקה לסינים בעיקר רעב מחסור ומוות כמו במהפכה המקבילה של סטאלין דור לפניו.

מאו הלך לעולמו בשנת 1976 ואחריו עלה לשלטון דנג שיאו פינג, שבמהלך 21 שנים שינה את פניה של סין והוביל את כלכלתה לדרך של כלכלה קפיטליסטית בשליטת מפ-

לגה קומוניסטית. את התפיסה הריאליסטית והמנותקת מהדוגמה הקומוניסטית, ניסח במשפט: לא חשוב אם החתול הוא שחור או לבן, העיקר שהוא תופס עכברים. הכוונה הייתה ברורה: כמנהיג שרוצה לדאוג לרווחת העם, כל שיטה שתפעל ביעילות בלי קשר להגדרות אידיאולוגיות, תיושם.

מ-2012 שי ג'ינגפינג הוא מנהיג סין וממשיך להוביל את הצמיחה של המדינה ואת התרחבות מאחזיה בעולם, באמצעות פרויקט 'דרך המשי' המודרנית הכולל מגוון של פרויקטים תחבורתיים, מאחזים אסטרטגים וברייתות כלכליות מקומיות, במסגרתן סין מסייעת לכלכלות נחשלות בבניית דרכים, נמלים ומתקני תשתית ונהנית מאחיזה במדינות אלה.

כיום סין, שאוכלוסייתה גדולה פי ארבעה מזו של ארה"ב, הינה הכלכלה הגדולה בעולם במונחי כוח קנייה, אם כי במונחים דולרים נורמיניים, ארה"ב עדיין מקדימה אותה.

ההיסטוריה הקרובה וההתפתחות התרבותית הרחוקה, גורמים לכך שעל מנת ליצור מערכות יחסים עם אנשי עסקים סיניים, יש חשיבות ליצירת תשתית היכרות. הגישה הסינית שדומות לה ניתן למצוא גם במדינות אחרות בהבדלים המתבקשים, מתקשרת לעובדה כי בסופו של דבר לחוזים פורמליים יש ערך מוגבל וכי לקשר האישי וליכולת לסמוך על בן אדם, יש חשיבות גבוהה.

לכן, הסינים מעוניינים ביצירת מערכת קשרים מתמשכת המבוססת על היכרות אישית ועל בילוי משותף תוך שהם תוהים על קנקנו של הבא לעשות איתם עסקים.

## חיינות או אסטרטגיה של פיתוח

אחת הטענות של העולם המערבי כנגד הסינים הייתה אי כיבוד זכויות קניין רוחני. נטען נגד הסינים, כפי שנטען בזמנו נגד הטייוונים וקודם לכן נגד היפנים, כי הם מעתיקים רעיונות בלי לשלם תמורת הקניין הרוחני ובכך מקטינים את הרצון של פירמות מערביות שחלקו איתם טכנולוגיות במסגרת שיתופי פעולה ועסקאות שונות.

יש אמנם יסוד להאשמות אלה, אבל מי שזוכר את מאות השנים הרבות שבהן העולם המערבי נהנה מפירות ההמצאות הסיניות, ואת השימוש שנעשה בהם עד ימינו, מבין שיש בכך אולי צדק היסטורי. עם זאת, קשה לנהל חשבון נות היסטוריים כאלה ומפתחים רוצים תמורה למאמציהם. גם אי אפשר להפריז בחשיבות התמורה לפיתוח המקורי כי המאמץ הנדרש הולך ונהיה מורכב יותר אם בגלל תחרות ואם בגלל עלויות רגולטוריות עצומות והתוצאה

היא, כי ללא תמורה הולמת למפתחים המקוריים והגנה על זכויותיהם, יהיה קשה לתחזק פיתוח יקר. זה כמובן גם אינטרס של הסינים עצמם, בוודאי במערכת הקפיטליסטית כפי שבנו אותה על חורבות האידיאות הקומוניסטיות שנכשלו לאורך כל הדרך.

אחד המדדים המלמדים על הכיוון הסיני הוא ההשקעה שלהם במו"פ. סין נאלצת לשמוע האשמות על העתקות, אולם קיימת מוטיבציה עזה להוכיח לעולם כי סין היא יצרנית מקורית של טכנולוגיה כפי שהייתה לפני עשרים דורות. הגאווה הפצועה הזאת גורמת לסינים להתאמץ יותר. וכן ניתן לראות כי אם במונחי דולרים קבועים, סין הייתה בשנת 1991 במקום השמיני בעולם, כשמקדימות אותה על פי הסדר ארה"ב, יפן, גרמניה, צרפת, רוסיה, בריטניה, איטליה. במונחי אחוז מהתמ"ג סין הייתה הרבה יותר אחורה: רק במקום ה-26, כשהראשונות על פי הסדר הן: יפן, ארה"ב, שב"ד, גרמניה, צרפת וישראל.



מיכאל תבור | צילום: יח"צ

בשנת 2016 סין במונחי דולרים הגיעה למקום השני לאחר ארה"ב ולפני יפן וגרמניה. ואילו במונחי אחוז מהתוצר: סין עלתה למקום ה-13, כשבראש הרשימה ישראל, שאחריה ברשימה: דרום קוריאה, שבדיה, טייוואן, יפן, אוסטרליה וגרמניה. ארה"ב צנחה למקום ה-10. סין המשיכה להאיץ את הגידול ב-R&D כי זה משקף את חוד החנית של המאמץ המזין גם את הגאווה הלאומית: לא מעתיקים, כי אם מפתחים מקוריים כמו אבותיהם.

## כמה עצות חשובות לאלה שרוצים לעשות עסקים בסין

נזכור עיקרון חשוב: בני אדם ביסודם הם אותם בני האדם, בכל העולם ומלבד התוע-

**רבים הגיעו לסין עם התחושה כי היתרון של סין הוא היותה מדינה שבה ניתן להשיג מוצרים זולים שאינם איכותיים. אך כדאי לזכור כי רבים ממוצרי הפרימיום של העולם המערבי מיוצרים בסין, והתווית שמונחת עליהם משקפת בעיקר את החברה המתכננת, בין אם זה בגדי יוקרה ובין אם זה אייפון**

לת הכלכלית שיש להם מעסקה כזו או אחרת, אנשים זקוקים גם לכבוד, הכרה והוקרה. הסיני יכול להיות ביקורתי כלפי ממשלתו, אבל לרוב, הוא לא מעוניין לשמוע ביקורת כזאת מאדם זה, לכן גם אם שמעתם סיני מבקר נושאים שונים בארצו, אל תמהרו להצטרף אליו. ציינו תמיד את החיובי שמצאתם ואל תחסכו במחמאות והתפעלות מהישגים שונים, בין אם המדובר באדריכלות מקומית ובין אם באימוץ טכנולוגיות.

אחד הדברים שאנשי עסקים מערביים מעריכים ביתר הוא הסכם משפטי. הסינים הפנימו את הקודים המערביים בעניין, אבל למרות שהאכיפה של חוזים התקדמה בסין, עדיין יש משמעות ליחסי אמון בין אישיים ולקיומה של מערכת בת קיימא לאורך זמן המכילה אינטרסים מתמשכים, על מנת להבטיח כיבוד חוזים. החוזה הכתוב לבדו אינו יכול להחזיק את היחסים.

לעיתים קרובות כנהוג במזרח בכלל, לא תשמעו מסיני סירוב, אבל תגלו את הסירוב ברגע הפחות נוח. כך למשל אנשים שמתעקשים על הורדות מחיר, לעולים לגלות כי מאחורי החיכוכים הסתומים וההנהונים, מסתתר מהלך פשוט של הורדת איכות. הסיני אומר לך, אתה יכול לקבל איכות גבוהה, אבל אם אתה מתעקש על מחיר זול, אני לא אומר לך לא, אני פשוט אספק לך את הסחורה ששילמת בעבורה. ועניין אחרון, היזהרו ממתרגמים סיניים: למתרגמים סיניים יש נטייה לתרגם באופן "חור פשי". אם אתם נזקקים למתורגמן, אל תסתמכו על המתרגם של המארח, דאגו למישהו אמין משלכם, ועדיין בצעו בדיקה צולבת גם לתרגום שלו. התפיסה של רבים מהמתרגמים היא להעביר את הבנתם לסיטואציה, לרכך או להוסיף פרשנות, עניין שלא תמיד עולה בקנה אחד עם המסר שביקשתם להעביר.

מיכאל תבור הוא כלכלן, חוקר ומנתח יזר ומוכ"ל קבוצת תבור כלכלה ופיננסים