

רוברט קון הוא יהודי אמריקני כבן 60, מה שלא מפריע לו להיות "סלב" היסטרי בסין לאחר שכתב ספר על חיי היו"ר לשעבר ג'יאנג זמין • ואם זה נשמע לכם קצת מוזר – חכו עד שתשמעו שהוא בכלל מדען, שהוא יועץ בכיר לממשל הסיני כבר שנים, שהוא מכר את חברת ההשקעות שלו לסיטיבנק ברווח ניכר ושהוא בטוח שישראל וסין הן שילוב אולטימטיבי • ראיון

מאת: גיל קרבס, בייג'ין*
צילומים: אימג'בנק ישראל-גטי

היהודי

שכבש את סין



משרד המדע הסיני לייצג לו בתחום המיזוגים והרכישות (M&A). מסע העסקים הוא מלפני 16 שנה הפך לרומן מתמשך. קון הפך ליועץ של בעלי הדרגות הבכירות ביותר בממשל הסיני, והחל להיות מעורב בעסקים רבים בסין, כולל עסקי סיטיגרופ בסין, ולבסוף גם כתב את הביוגרפיה של היו"ר ג'יאנג. "אני אוהב את האנרגיה שמרגישים כאן באוויר ואת חשיבות היחסים הבינאישיים", הוא אומר ומוסיף: "אני גם אוהב את ההתלהבות הכמעט נאיבית של הסינים – את ההרגשה שלהם ששום דבר אינו בלתי אפשרי".

Forbes: מהן, לדעתך, הסיבות להתפתחותה המדהימה של סין בשנים האחרונות, ומה צריכים הסינים לעשות כדי להמשיך ולהתקדם בקצב דומה גם בעתיד?

"לדעתי, ההתקדמות נובעת משתי סיבות עיקריות: הראשונה היא שדנג שיאופינג, יו"ר סין בשנות ה-80', ביצע את הרפורמות שלו ללא כל דאגה לאידיאולוגיה. הוא שם את הרפורמה מעל לכל, ולכן היא הצליחה. הסיבה הנוספת, למרות שאנשים רבים בעולם לא אוהבים את זה, היא שהמטרה הסיני שמר בכל התקופה הזאת על יציבות בכל מחיר. ברפורמה, סין הייתה צריכה להתמודד עם שינויים חברתיים גדולים מאוד, לדוגמה היווצרותם של עשירים ועניים. בלי יציבות זה לא היה עובד.

"המפתח של סין לעתיד נעוץ בפתרון כמה משוואות בר-זמנית. בעבר ניתן היה להתמודד רק עם הכלכלה, וזה היה מספיק. כיום, הם חייבים להתמודד גם עם איכות הסביבה, טכנולוגיה וכדומה. הייתה לא מזמן דוגמה בסין לעיר אשר דחתה מפעל גדול לייצור סוללות בשל זיהום האוויר שהוא גרם. זה משהו שלא היה קורה בעבר ומעיד על ההתקדמות בסין".

2005 תהיה כנראה השנה המוצלחת ביותר של קון בסין. ספרו, "האיש ששינה את סין – חייו ומורשתו של ג'יאנג זמין", זכה להצלחה עצומה ואף נבחר לספר הנמכר ביותר בסין השנה, לאחר שמכר מייד

הוא מכבש על שערי העיתונים והמגזינים הגדולים בסין; הוא מרואיין נחשק בלא מעט ערוצי טלוויזיה בסין; וכן, הוא גם הסופר שהוציא תחת ידיו את ה'בסט סלר' הסיני "האיש ששינה את סין", אודות יו"ר סין לשעבר, ג'יאנג זמין – ספר שנמכר בכל חודש בכמות שמוזכרת בנשימה אחת רק עם ספרי "הארי פוטר", והפך אותו ל'סלב' מקומי. הקוראים הסינים מגיעים בהמוניהם כדי לבקש את חתימתו, וכרזות הענק המבשרות על בואו לחתימה במקום מסויים, יגלו לכם את שמו של האיש שכבש את סין: **רוברט לורנס קון**.

מיהו רוברט קון? מבט על קורות חייו של קון, יהודי אמריקאי כבן 60, מגלה פאזל צבעוני ולא שגרתי שהיה יכול למלא פרופילים של מספר אנשים שונים: רוברט קון "הראשון" הוא מדען בעל דוקטורט במדעי המוח, שאומר: "החשיבה האנליטית שרכשתי בהשכלתי כמדען יושמה בכל עסקי"; רוברט קון "השני" הוא איש תקשורת, שכתב עשרות ספרים ומפיק סרטים דוקומנטריים וסדרות טלוויזיה. באחת מהן, אגב, נצפה בקרוב **בערוץ 8**; רוברט קון "השלישי" הוא בנקאי השקעות מצליח בוול סטריט, שעשה את הונו ממכירת בנק ההשקעות שלו, **ז'נבה גרופ**, לחטיבת **סמית'-בארני** של ענק הפיננסים האמריקאי **סיטיגרופ** ומכהן כעת כיועץ בכיר ודירקטור בסיטיגרופ; רוברט קון "הרביעי" ואולי המעניין ביותר הוא רוברט קון של סין, המעורב בעסקים שונים בסין, יועץ לממשל הסיני יותר מ-15 שנה ואף הפך לסלבריטי אמיתי ברבים מבתי האב הסיניים בעקבות הספר שכתב.

כאשר אנו עורכים את הראיון עם קון, ניתן לחוש שהוא מדבר כאיש עסקים יהודי ואמריקני מחד, אך גם כשגריר של רצון טוב למען סין מאידך. "אני מעוניין לספר לעולם את הסיפור האמיתי אודות סין. אני רוצה להציג סין יותר נגישה ויותר אנושית לאנשים ברחבי העולם", הוא אומר. סיפור האהבה של קון עם סין החל ב-1989, כאשר הוזמן על-ידי



רוברט קון. "הסינים, מבחינתם – גם אם זה נשמע שטחי וגזעני – מעריצים גדולים של יהודים בכלל ושל ישראל בפרט"

אני מקבל מהם הרבה הערכה, וזה מאוד משמח אותי.

"התהילה נעימה לי כי אנשים רבים מעריכים את מה שעשיתי, אך היא לא השפיעה על חיי מהותית. תהילה כשלעצמה אינה חשובה בעיניי, אלא רק הישגים אמיתיים. תהילה נעלמת, ההישגים נשארים. נכון שלפעמים, כשאני מתעמל במכון הכושר, בא מישהו כדי לבקש חתימה או להצטלם, אך האמת היא שאני הרבה יותר מסופק כאשר מישהו מספר לי עד כמה הוא אהב את הספר, או שהוריו אהבו אותו".

יש האומרים על הספר שהוא יותר מדי פרו־סיני ואינו עוסק בבעיותיה האמיתיות של סין. מה אתה משיב להם?

"רוב הביוגרפיות הפוליטיות זוכות לביקורת מטבען. אני חושב שטענה זו אינה נכונה. לדעתי, אני מציג את בעיותיה של סין בספרי במה שאני מאמין שהוא אופן יסודי, מאוזן ואחראי מבחינה היסטורית. תראה, באמריקה אני נחשב פרו־סיני ובסין אני נחשב לזר. כל מה שאני יכול להגיד הוא שלא ניסיתי לכתוב לא 'פרו־סיני' ולא 'מערבי', אלא את מה שבאמת האמנתי בו. הוכשרתי כמדען, וניסיתי ליישם בכתיבתי גישה מדעית".

למרות שקון מעורב כבר שנים רבות בעסקים בסין, כיום הוא נכנס – לטענתו – לשלב חדש בעסקיו בסין. "בשנים האחרונות, בשל כתיבת הספר, לא עסקתי בפעילות עסקית בסין מפני שרציתי להימנע מניגודי אינטרסים", הוא מסביר. כיום מכהן קון – המתגורר רוב השנה בקליפורניה, מחזיק גם בית בניו־יורק ומבלה כחודשיים שלושה בכל שנה בסין – כיועץ בכיר

לסיטיגרופ בסין, והוא בעל מניות וסגן נשיא של חברה בשם **אינוסטאר** (Innostar) בה שותף גם משרד המדע הסיני.

"לסיטיגרופ יש מחויבות עצומה כיום לסין בתור השוק השני בגודלו אחרי ארה"ב. הבנק המסחרי מצליח נהדר, ובבנק ההשקעות עשינו מספר שינויים ארגוניים שכרגע מתחילים להניב פירות. ההנפקות שאנו עובדים עליהן כרגע בסיטיגרופ יכו הדים כשהן יתפרסמו, אך מטבע הדברים אין לי אפשרות לפרט לגביהן עדיין". בנוסף לפעילותו בסיטיגרופ, עוסק קון באיתור הזדמנויות להשקעות פרטיות בסין.

מהן ההזדמנויות העיקריות כיום בסין?
 "זוהי שאלה קשה, כי אתה צריך להסתכל גם על עצמך ולא רק על השוק. בגדול, התחום המדובר ביותר בתקופה האחרונה הוא שוק האנרגיה והשירותים לתעשיית האנרגיה. אם אתה מסתכל על זה מנקודת מבט של פרייט אקוויטי, אז תחום ההפצה והשיווק גם הוא תחום שצומח במהירות עצומה. אפשרות נוספת היא להסתכל על סין מבחינה גיאוגרפית: כיום יש בסין אזורים מועדפים על־ידי הממשלה, שיצמחו לדעתי בקצב גבוה יותר. הראשון הוא מערב סין,

סיפור האהבה של קון עם סין החל ב־1989, כאשר הוזמן על־ידי משרד המדע הסיני לייעץ לובתחום המיזוגים והרכישות (M&A). מסע העסקים הוא מלפני 16 שנה הפך לרומן מתמשך. קון הפך ליועץ של בכירי הממשל הסיני, החל להיות מעורב בעסקים רבים בסין, כולל עסקי סיטיגרופ בסין, ולבסוף גם כתב את הביוגרפיה של היו"ר ג'יאנג



עם הוצאתו כ־800 אלף עותקים והתייצב על קצב מכירה של כמעט 100 אלף ספרים נוספים מדי חודש. אחד הדברים המייחדים את הספר הוא, שזו הפעם הראשונה בה מתפרסמת בסין ביוגרפיה על מנהיג בעודו בחיים.

הספר מספר את קורות חייו של ג'יאנג ז'מין, יו"ר סין בין השנים 1989–2003, מילדותו ועד היום. מקריאת הספר עולה, שלמרות שקון לא ראיין לצורך כתיבתו את היו"ר עצמו, הוא קיבל גישה לכל אדם אחר שאיתו חפץ לדבר: החל בחבריו של ג'יאנג ועד לשרים בממשלה ובני משפחתו. מעבר לסיפורו האישי של ג'יאנג, כותב קון בספרו גם על היבטים שונים של ההיסטוריה הסינית במאה ה־20.

מלבד הצלחה במכירות, זכה הספר גם לביקורות רבות במדינות המערב. חלקן משבחוח את הספר, ואחרות טוענות כי למרות שהספר הצליח להציג מסמכים חשובים וייחודיים המתפרסמים לראשונה, הוא לוקה בסובייקטיביות ומתאר את סין באור בו הממשל הסיני מעוניין שיראו אותו.

מדוע כתבת את הספר?

"היו לי שתי מטרות עיקריות: ראשית, כתבתי כדי ללמוד על ההיסטוריה התזזיתית של סין במאה ה־20: מפלישה יפנית אכזרית, מלחמת אזרחים, הקמתה של סין החדשה, הטרגדיות של רעיונות פוליטיים כגון "הקפיצה הגדולה קדימה" ו"מהפכת התרבות", הרפורמה במנהיגותו הראויה לציון של דנג שיאופינג והצמיחה וההתקדמות במהלך תקופתו של ג'יאנג ז'מין, במהלכה קיבלה סין בחזרה את מקומה כאומה אחראית בעולם.

"מטרתי השנייה הייתה לספר לעולם את הסיפור האמיתי של סין. בשנים האחרונות הייתי מתוסכל מאוד מהנאיביות של מערביים, במיוחד אמריקאים, לגבי סין. יש חוסר הערכה למאבקה הגדול של סין במהלך שמונת העשורים האחרונים ולשינויים העצומים שנערכו בה מאז 1989 (אז התרחשו מאורעות טיאנאנמן, שאחריהם עלה ג'יאנג לשלטון – ג.ק.)."

איך אתה מסביר את העובדה שדווקא הספר הזה הפך לספר הנמכר ביותר בסין ב־2005, והאם הפרסום שזכית לו בעקבות זאת השפיע על חיך?

"לפרסם את הספר בסין לא היה בהתחלה חלק מהאסטרטגיה שלי. מספר סינים שהם חברים קרובים שלי, אשר להם סיפורי קטעים מן הספר, אמרו לי שהסיפורים הללו לא פורסמו בסין מעולם ויתקבלו בהערכה רבה על־ידי הסינים. אז התחלנו אני ושותפי, **אדם זאו**, לחפש מו"ל סיני. זה מאוד מספק לשמוע מסינים את התגובות על הספר: מגימלאים אשר סיפרו לי שדרך הספר הם יכולים לחיות מחדש את החיים שהיו להם, ועד לסטודנטים שמעוניינים ללמוד על ההיסטוריה של ארצם.

קון: "לדעתי, טכנולוגיות רפואיות כגון ביוטכנולוגיה ומכשור רפואי זה התחום הטוב ביותר עבור חברות ישראליות בסין כיום. לסינים יש אוכלוסיה מזדקנת, ואין כאן הגבלות כמו בארה"ב, במיוחד על ביוטכנולוגיה. לדוגמה, אין כאן הגבלה על מחקר בתאי גזע"

הם התחום הטוב ביותר עבור חברות ישראליות בסין כיום. לסינים יש אוכלוסייה מזדקנת ואין כאן הגבלות כמו בארה"ב, במיוחד על ביוטכנולוגיה. לדוגמה, אין כאן הגבלה על מחקר בתאי גזע.

"תחום אחר הוא תחום האנרגיה החלופית – אנרגיה סולארית בפרט ואנרגיה ירוקה בכלל. זהו תחום שהחל לצבור תאוצה מפני שהממשלה מעוניינת ביותר אנרגיה נקייה.

"תחומים אחרים בהם חברות ישראליות כבר מצליחות בסין הם חקלאות ותעשיות בטחוניות. מספר חברות ישראליות הצליחו גם בתחום התקשורת, שלמרות שהוא תחום חזק מאוד בסין הוא גם רווי וקשה מאוד.

"אני חושב שיש קשר טבעי בין חברות ישראליות לסין. זאת בשל ממדיו הקטנים של השוק הישראלי, שמאלצים את החברות בו להיות מוטות ייצוא, ולכן סין היא יעד ברור. הסינים מבחינתם – גם אם זה נשמע שטחי וגזעני – מעריצים גדולים של יהודים בכלל ושל ישראל בפרט. החיבור בין סין לישראל הוא חיבור מצויין".

מהי עצתך לאדם או חברה שרוצים לעשות עסקים בסין?

"אל תלך אחרי העדר. תמצא את התחום שאתה טוב בו מאוד, ובאיזור הזה נסה לחפש את האנשים המתאימים. צריך להשקיע זמן להכיר אנשים שונים ברמות שונות ומחברות שונות. בנה רשת קשרים ענפה בתחום הנישה שלך. זה לוקח זמן, עליך להשקיע אותו".

מהו הלקח החשוב אותו למדת בסין?

"למדתי שבניגוד למערב, במיוחד בחברות ממשלתיות, לא מספיק להכיר רק את האיש שלמעלה. צריך להכיר אנשים בדרגים שונים בשרשרת, ולהתייחס לכל אחד מהם כאל איש המפתח. מנכ"ל של חברה לא יכול תמיד לעשות מה שהוא רוצה מהמון סיבות, חלקן פוליטיות, ולכן צריך להכיר אנשים נוספים בשרשרת".

אתה פעיל גם בישראל?

"בעבר הייתי פעיל הרבה יותר. בשנות ה-80 ותחילת שנות ה-90 יעצתי למשרדי הביטחון והאוצר הישראליים. כיום יש סדרה בשם "Closer to truth" אותה אני מפיק, אשר תשודר בקרוב בערוץ 8, ערוץ המדע".

תוכל לספר מעט על הסדרה?

"ודאי. הסדרה היא יותר שאיפה להביא לדיון בזירה העולמית נושאים חשובים באמת, והיא משודרת כיום בערוץ המדע האמריקני, PBS. אני מתמקד בסדרה בהבאת דעות מגוונות על נושאים שנויים במחלוקת. יש ארבעה נושאים עיקריים שמהווים, לדעתי, את היסוד להכל: קיום ויקום, אישיות ומדע המוח, מדעי החיים והחברה האנושית. המטרה היא לדון בהם ולעשות את זה בכף. אנחנו לא רק מביאים מידע חדש, אלא גם מראים מהן ההשלכות שלו על חיינו. מטרתה בסדרה היא לעורר עניין ותשוקה ללמוד. לגרום לאנשים לצאת אל העולם שמעבר לעולמם הקטן. אנו לא מבטיחים תשובה חד-משמעית לדברים, ולכן השם – "קרוב יותר לאמת", אך לדעתי עצם ההתעסקות בנושאים הללו מעשירה אותך ואת צורת החשיבה שלך, ככה שאתה משתפר כאדם בכל תחומי העיסוק שלך".

מהן תוכניותיך לעתיד?

"אני הנהנה לעבוד בסין ומתכוון להמשיך זאת בכמה חזיתות. אני מתכנן להמשיך לעשות עסקים בסין, גם כבנקאי השקעות וגם כמשקיע פרטי. אני מתכוון להמשיך גם בעבודתי כיועץ למגזר הציבורי בסין, שנעשית אגב בהתנדבות. מעבר לכך, אני אמשיך לנסות ולספר לעולם את הסיפור האמיתי אודות סין".

* הכותב חי ועובד בסין במהלך השנה האחרונה, ועוסק במתן סיוע לחברות בכניסה לשוק הסיני gilkerbs@gmail.com

"המערב הגדול" בלשון הסינים, השני הוא צפון מזרח סין. האזורים הללו מקבלים הטבות מן הממשל מחד, אך מאידך קשה מאוד להצליח בהם כי הם נשרכו מאחור תקופה ארוכה".

באילו תחומים אתה חושב שחברות ישראליות יכולות להצליח בסין?

"לדעתי, טכנולוגיות רפואיות כגון ביוטכנולוגיה ומכשור רפואי



"סלב" בסין. המוני קוראים סינים מתכבדים ללווין את ידו של קון

עשה ואל תעשה בסין / מאת: רוברט קון

עשה

- ✓ מצא בני ברית טבעיים: זהה את האנשים שירוויחו מהצלחתך ואת אלה שירוויחו מכישלונך.
- ✓ בצע (בחשאי) בדיקה יסודית על מוסדות ויחידים איתם אתה מעוניין לעבוד לפני כל התחייבות.
- ✓ בנה קשרים אישיים ומקצועיים עם אנשי מפתח בקרב הממשל, התחום שלך ובקרב לקוחותיך.
- ✓ הכר והערך את ההיסטוריה והתרבות של סין, לאור העובדה שהדבר יכול להשפיע על אנשי מפתח בעסקיך.
- ✓ ישר את האינטרסים שלך עם אלה של השותפים והמנהלים הסינים שלך.
- ✓ חפש תמיד את העלויות החבויות בכל עיסקה (לדוגמה, הוצאות ששולמו בעבר על-ידי עסק אחר וישולמו בעתיד על-ידי העסק שלך)

אל תעשה

- ✗ אל תניח שהממשלה אינה מעורבת עוד בעסקים. חשוב על פוליטיקה, ואל תזניח לא את הממשל המרכזי ולא את הממשל המקומי.
- ✗ אל תמעיט בחשיבותם של קשרים בין-אישיים ("גואנשי" בסנינית)
- ✗ אל תסתמך בסין על אדם אחד או חברה אחת בלבד, בין אם זה אדם פרטי או חברה ממשלתית.
- ✗ אל תניח שחוזר יגן עליך. מצא דרכים נוספות להגן על עצמך.
- ✗ אל תניח ש"כן" הוא "אני מסכים", ו"לא" הוא סופי. לעיתים "כן" פירושו רק "אני מבין" ו"לא" יכול לנבוע מעמדתו של אדם אחד שיכול לשנות את דעתו.
- ✗ אל תראה לסינים כל תשכול או חוסר סבלנות (גם אם יש לך סיבה מצויינת לכך)