امپراتورهای جدید

ایلداری، سهیل

شرکت‏های چند ملیتی چینی،هندی‏ برزیلی،روسی و حتی مصری با قدرت در حال ورود به صحنه‏اند.مشتریان را می‏بلعند و صحنه بازی جهانی را تغییر خواهند داد.

"جیمی لوسنبرگ‏"دهقان 35 ساله پاییز سال‏ گذشته همانند سایر روستائیان ساکن ایالت‏ می‏سی‏سی‏پی جنوبی،بعد از وقوع طوفان‏ دریایی کاترینا با موج بزرگی از حذف‏ فرصت‏های شغلی مواجه شد.او به یک‏ دستگاه تراکتور نیاز داشت تا زباله‏ها،شاخ‏ و برگ‏های فروریخته درختان را از مزرعه‏ خانوادگی 17 هکتاری‏اش خارج کند.

"لوسنبرگ‏"به جای خرید یک تراکتور آمریکایی با مارک‏"جان‏دیر"یا"نیوهلند یک‏ تراکتور قرمز رنگ‏"ماهیندرا 5500 ساخت‏ کشور هند را انتخاب کرد.او این تراکتور را برگزید تا از مازاد پول باقی مانده،خانه‏ تخریب‏شده‏اش را مرمت کند.وی می‏گوید: این تراکتور دو دیفرانسیل به راحتی می‏تواند 3 هزار پاوند بار حمل کند.نکته شگفت‏آور این که یک شرکت هندی توانسته است در بازار آمریکا نفوذ کند و بر نام‏های تجاری‏ معتبری همچون‏"دیراندکو Deer Co "فایق‏ آید.اکنون شرکت‏های چند ملیتی جاه‏طلب‏ و تازه نفسی چهره نموده‏اند که چالش‏ها و فرصت‏های عمده‏ای را برای بازیگران عمده‏ جهانی خلق کرده‏اند.

این رقبای جدید از جاهای مختلفی‏ سر برآورده‏اند؛کشورهای در حال توسعه‏ همچون برزیل،چین،هند،روسیه حتی مصر و آفریقای‏ جنوبی.آنها دنیای صنعت،به ویژه تولید ماشین‏آلات‏ کشاورزی،یخچال،هواپیما،خدمات ارتباطات راه دور و....را دچار تحول و دگرگونی کرده‏اند.

شرکت‏های بزرگ چند منظوره‏[1]کره‏ای و ژاپنی قبل‏ از ورود به عرصه رقابت‏های جهانی به دلیل تولید و عرضه آن در بازارهای داخلی سود فراوانی به دست‏ آوردند و اغلب توانستند در صحنه رقابت‏های سنگین‏ داخلی و نیز رویارویی با شرکت‏های بزرگ چند ملیتی‏ غربی پیروز از میدان خارج شوند.اکنون این قهرمانان‏ نوظهور باید بتوانند در صحنه اروپا و آمریکا سود قابل‏ توجهی کسب کنند.برای مثال شرکت‏های دارویی‏ هندی داروهای خود را یک تا دو درصد ارزانتر از داروهای مشابه آمریکایی می‏فروشند.ارائه‏کنندگان‏ خدمات تلفن همراه در شمال آفریقا،برزیل و هند برای‏

شرکت‏های نوظهور از دانش مهندسانی با دستمزد پایین بهره‏ می‏گیرند و با بهره‏گیری از تجارب آنان‏ سعی در پر کردن شکاف و عقب‏ماندگی خود با رقبای غربی دارند

چند پنی در دقیقه هم خدمات تلفنی خاصی‏ را ارائه می‏کنند.اکنون این شرکت‏ها به برکت‏ ارائه خدمات در چنین فضایی در مرحله‏ شکوفایی به سر می‏برند.شرکت‏"اوراسکام‏ (Orascam) "،اوپراتور تلفن همراه مصری، حاشیه سود خود را 49 درصد افزایش داده‏ است و سود قبل از کسر مالیات شرکت هندی‏ "ماهیندرا"در سال گذشته 81 درصد رشد نشان می‏دهد.

"لونوگروپ- LEVONOV "شرکت چینی‏ سازنده کامپیوتر-در سال گذشته 11 میلیارد دلار کامپیوتر IBM تولید کرد."اینفوسیس‏ (Infosys) "،شرکت خدمات مشاوره‏ای تاتا و شرکت‏"ویپرو (Vipro) "(شرکت‏های بزرگ‏ نرم‏افزاری هندی)در صنعت خدمات‏ تکنولوژی 650 میلیارد دلاری تحول و دگرگونی عظیمی ایجاد کرده‏اند.

این شرکت‏ها فقط موج اول را شامل‏ می‏شوند.آیا تا به حال فکر کرده‏اید بزرگترین‏ شرکت بین المللی خدمات تلفن همراه‏ کدامند؟به زودی این شرکت مکزیکی- آمریکایی به نام‏"موویل (Movil) "عرصه‏ خدمات تلفن همراه را در اختیار خواهد گرفت‏ و در سطح آمریکای لاتین حداقل 100 میلیون‏ مشترک خواهد داشت.این شرکت در آخرین‏ رتبه‏بندی مجله‏"بیزینس ویک‏"در صدر شرکت‏های بزرگ جهانی در زمینه تکنولوژی‏ اطلاعات قرار گرفت.در مورد شرکت‏ هنگ‏کنگی‏"تکترونیک (Techtronic lndustry Ltd) " چه میزان اطلاع دارید؟اگر محصولات ابزارآلات برقی‏ شرکت‏"هوم دیپوتنیک (Home Depotnic) "را خریداری‏ می‏کنید،آگاه باشید که انبارهای این شرکت از محصولات‏ هنگ‏کنگی با نام‏های رادیوبی،میلواکی و ریجید پر شده‏ است.شرکت برزیلی‏"امبرائر (Embraer) "توانست‏ شرکت کانادایی‏"بومباردیر (Bombardier) "که سومین‏ شرکت بزرگ سازنده هواپیما شناخته می‏شود را پشت‏ سر نهد.شرکتی که جت‏های با حجم متوسط تولید می‏کند و به تازگی به تولید هواپیماهای بزرگ همچون‏ ایرباس و بوئینگ هم پرداخته است.

شرکت‏های غربی ارتباطات راه دور اکنون به‏ شرکت‏"هوآوی تکنولوژی (Huawei Technologies Co) " چشم دوخته‏اند؛شرکتی که محصولات غربی را کپی‏برداری می‏کند.این شرکت سال گذشته از طریق‏ سفارشات جدید 8 میلیارد دلار به دست آورد و به واسطه همکاری با شرکت ارتباطات راه دور بریتانیا نیز مبلغ 19 میلیارد عایدش خواهد شد.

اغلب شرکت‏های بزرگ نوظهور همانند غول سیمان‏ مکزیک و شرکت دارویی هندی‏"رانباکسی‏"از کشورهای در حال توسعه و کشورهای پیشرفته به عنوان‏ پایگاه یا تخته پرشی برای ساخت و توسعه امپراتوری‏ جهانی خود بهره می‏گیرند.شرکت نفتی روسی‏"لوک‏ اویل‏"بیش از هزار ایستگاه پمپ بنزین در ایالات پنسیلوانیا و نیوجرسی دایر کرده است."هارولد.ال.سیریکین‏" معاون ارشد گروه مشاوره‏ای بوستون می‏گوید:بر اساس‏ نتایج مطالعاتی که به تازگی بر مبنای اطلاعات‏ جمع‏آوری شده از 3 هزار شرکت در 12 کشور در حال‏ توسعه حاصل آمده است،حجم وسیع پیشرفت‏ شرکت‏های متعلق به کشورهای در حال توسعه در سال‏ گذشته چندان جای تعجب ندارد.تحقیقات گروه یاد شده‏ نشان می‏دهد 100 شرکت نوظهور"به طور بنیادین صنایع‏ و بازارهای جهانی را تغییر می‏دهند".این صد شرکت‏ در سال 2005 حدود 715 میلیارد دلار درآمد داشتند که‏ 145 میلیارد دلار آن سود ناشی از عملیات بود و نیم تریلیون‏ دلار آن را دارایی تشکیل می‏داد.این شرکت‏ها در خلال‏ چهار سال گذشته سالانه قریب به 24 درصد رشد داشتند. "سیریکین‏"می‏گوید:تردیدی ندارم شرکت‏های آمریکایی‏ اکنون از سوی این شرکت‏ها به طور جدی در معرض تهدید قرار دارند.

البته شرکت‏های آمریکایی از سالیان قبل با موج جدید رقابت‏ها از سوی این شرکت‏ها مواجه بوده‏اند.از دهه‏ 1960 تا 1970 گروه‏های صنعتی اروپای غربی از قبیل‏ "یونیلور (Unilever) "،فیلیپس و فولکس واگن به طور فزاینده‏ای رشد کردند.سپس غول‏های بزرگ ژاپنی از قبیل سونی و تویوتا سر برآورده‏اند.به دنبال آن‏ شرکت‏های بزرگ کره‏ای از قبیل هیوندای و سامسونگ‏ و شرکت‏های چند منظوره الکترونیکی تایوانی در دهه‏ 1990 وارد عرصه رقابت‏ها شدند.

اکنون این گروه‏های قدرتمند قواعد بازی را در سطوح‏ مختلف تغییر داده‏اند.این شرکت‏های جدید که از کشورهای مختلفی سر برآورده‏اند،طیف گسترده‏ای از استراتژی‏ها را به کار گرفته‏اند.قدرت‏های صنعتی‏ آلمانی و ژاپنی قبل از جنگ جهانی دوم استراتژی‏های‏ صنعتی خود را پایه‏ریزی و در صحنه رقابت‏های جهانی‏ به عنوان شرکت‏های بااهمیت و ذی نفوذ خود را معرفی‏ کردند.در نقطه مقابل شرکت‏های چینی و هندی به‏ واسطه فقر شدید حاکم بر جامعه‏شان شروع به ادغام با یکدیگر نمودند.درآمد سرانه چینی‏ها اکنون حدود 1300 دلار در سال است.در هند این میزان معادل 620 دلار

انتظار می‏رود در پایان دهه‏ آینده در پروژه‏های بانک‏ جهانی،سهم کشورهای در حال توسعه از تولید ناخالص‏ داخلی جهان از یک پنجم به‏ یک سوم افزایش یابد

است.این امر یک مانع بزرگ و بازدارنده برای این‏ کشورها به شمار می‏آید و به طور ضمنی از درآمد پایین‏ مشتریان،ادغام سرمایه‏ها و استفاده از تکنولوژی‏های‏ رده خارج حکایت می‏کند.البته این به معنای‏ قانون‏گذاری محرمانه و آشفتگی آن،فساد و زیرساخت‏های ضعیف نیز هست.

اواخر دهه 1990 زمان و فرصت بسیار مناسبی برای‏ این شرکت‏ها بود.بعد از وقوع بحران مالی در آسیا، آمریکای لاتین و روسیه بیشتر شرکت‏های غربی و بانک‏ها با مشکلات زیادی دست و پنجه می‏کردند. شرکت‏های محلی که از مدیریت مناسبی برخوردار بودند،ضمن جمع‏آوری دارایی‏ها با سرسختی فرصت‏ ها را از نیجریه تا پاکستان و تا کلمبیا جستجو کردند.از سال 1995 تا سال 2003 طبق پیش‏بینی بانک جهانی، سرمایه‏گذاری مشارکتی از یک کشور در حال توسعه به‏ کشور دیگر با بیش از سه برابر افزایش سالانه به 47 میلیارد دلار رسید.(این میزان اکنون احتمالا"بالغ بر 60 میلیارد دلار است.)این نکته نشان می‏دهد شرکت‏های‏ چند ملیتی اینک در وضعیت بسیار قدرتمندی به سر می‏برند.همچنین انتظار می‏رود در پایان دهه آینده در پروژه‏های بانک جهانی،سهم کشورهای در حال توسعه‏ از تولید ناخالص داخلی جهان از یک پنجم به یک سوم‏ افزایش یابد.بر اساس پیش‏بینی موسسه‏"گلدمن ساکس‏" طی دو دهه آینده بر جمعیت کشورهای چین،هند، روسیه و برزیل 225 میلیون نفر افزوده می‏شود و درآمد مصرف‏کنندگان در این کشورها در طول سال حداقل به‏ 15 هزار دلار خواهد رسید.این میزان افزایش جمعیت با کل جمعیت ژاپن و آلمان برابری می‏کند.

پیش‏بینی‏ها حکایت دارد که مصرف در کشورهای‏ در حال توسعه رو به افزایش خواهد بود.موسسه‏"پیرامید ریسرچ‏"از دانشگاه کمبریج پیش‏بینی کرده است از 3/1 میلیارد دستگاه تلفن همراه که تا سال 2010 در سرتاسر جهان به فروش خواهد رسید،86 درصد در کشورهای در حال توسعه خریداری خواهد شد. آمارهای موسسه‏"مشاوره‏ای اقتصادی کیستون‏[2]شیکاگو" نشان می‏دهد در میان اقتصادهای نوظهور 69 درصد تمام ماشین‏های سواری تولید شده تا سال 2030 را هندی‏ها خریداری خواهند کرد.این میزان اکنون‏ 26 درصد است.

پیش‏بینی می‏شود شرکت‏های نوپا برای حضور در صحنه مبارزه،با رقابت شدید شرکت‏های بزرگ کنونی‏ مواجه شوند.سیتی‏بانک،جنرال‏الکتریک،هوندا،اچ‏ بی‏سی،موتورولا،نوکیا و فیلیپس در زمره بزرگترین‏ شرکت‏هایی قرار دارند که با کمترین هزینه به تولید،ارائه‏ خدمات مهندسی و مدیریت استعدادها از بنگلور تا سائوپائولو می‏پردازند.برخی از شرکت‏های متعلق به‏ کشورهای در حال توسعه نیز از چنین ویژگی مدیریتی‏ برخوردارند.این ویژگی به طور خاص در چین به چشم‏ می‏آید،جایی که به نظر می‏رسد مصرف‏کنندگان و تولیدکنندگان کالاهای الکترونیک از قبیل‏"کونکا،بیرد و تی‏سی‏ال (Korka,Bird,TCL) دچار اشتباه شده‏اند زیرا استعدادها در داخل کشور بسیار زیاد و مدیریت در آنها بسیار ضعیف است."ژانگ ژوبین‏"مدیر ارشد اجرایی‏ شرکت‏"اسکای ورک دیجیتال هولدینگ‏ (Skyworth Dijital Holding) "که سالانه از طریق فروش‏ تلویزیون رنگی 5/1 میلیارد دلار درآمد کسب می‏کند، می‏گوید:هر کس که به شرکت‏های چینی می‏نگرد، آنها را به عنوان یک تهدید تلقی می‏کند،اما واقعیت آن‏ است که این شرکت‏ها برای جهانی شدن با مشکلات‏ عدیده‏ای دست و پنجه نرم می‏کنند.در شرکت‏های‏ نوظهور چند ملیتی که پول زیادی را هم گرد آورده‏اند، ایجاد یک شبکه تحقیق و توسعه‏[3]در سطح جهانی و تقویت مدیریت در کلاس جهانی از اهمیت خاصی‏ برخوردار است.

قهرمانان محلی

شرکت‏های نوظهور اکنون در حال بهره‏گیری از دانش‏ مهندسانی هستند که از دستمزد پائینی برخوردارند.این‏ شرکت‏ها با بهره‏گیری از تجارب آنان سعی در پر کردن‏ شکاف و عقب‏ماندگی خود با رقبای غربی دارند.تا سه‏ سال پیش شرکت Huawei در آمریکا شناخته شده نبود و به طور عمده از محصولات شرکت«سیسکو سیستم» (Sisco systems) کپی‏برداری می‏کرد.اما Huawei در سال‏ گذشته حدود 558 میلیون دلار در حوزه تحقیق و توسعه‏ هزینه کرد و 700 مهندس را در موسسات وابسته‏اش در "شن ژن‏"به کار گماشت.در سال گذشته 57 درصد محصولات این شرکت در خارج از چین به فروش رفت. اکنون به مدد اجرای این برنامه‏ها،سهم این شرکت از بازار آسیا و آمریکای لاتین به ترتیب 15 و 9 درصد افزایش‏ یافته است و به طور آشکار از میزان نفوذ Sisco در این‏ مناطق کاسته شده است.اکنون Huawei از لحاظ سرعت‏ رشد در جهان پیشگام است.

مجموعه‏ای از شرکت‏های هندی اکنون جایگاه خود را در بازار آمریکا مستحکم نموده‏اند و تهاجم عمده آنان‏ به بازار آمریکا بعد از فراهم آوردن حاشیه امنیتی در اقتصاد جهانی صورت خواهد گرفت.شرکت‏"رانباکسی‏"هند اکنون در بازار 28 میلیارد دلاری داروهای ژنریک آمریکا رتبه چهاردهم را کسب کرده است.اما این شرکت در داخل کشورش رتبه نخست را داراست.این وضعیت‏ در مورد کشورهایی همچون نیجریه و برزیل نیز صدق‏ می‏کند.شرکت رانباکسی اکنون با حسن نیت خود یکی‏ از بزرگترین عرضه‏کننده داروهای ارزان قیمت مقابله‏ با بیماری ایدز در آفریقا محسوب می‏شود و امیدوار است تا سال 2008 به عنوان بزرگترین عرضه‏کننده‏ داروهای مقابله با بیماری مالاریا نیز شناخته شود.این‏ شرکت همچنین یکی از تولیدکنندگان دارو در بلژیک، ایتالیا و رومانی محسوب می‏شود.آقای سینگ مدیر ارشد اجرایی این شرکت می‏گوید:زمانی که رانباکسی‏ در اروپا شروع به بازاریابی کرد،ما ساعت‏ها به مشتریان‏ شکاکمان در مورد خواص داروهای‏مان توضیح‏ می‏دادیم.اکنون رانباکسی یکی از بزرگترین‏ عرضه‏کنندگان دارو در اروپاست و 80 درصد درآمد 2/1 میلیارد دلاری این شرکت از ماورای بحار حاصل‏ می‏شود.این شرکت اکنون از 49 کشور جهان کارمند دارد و در هفت کشور نیز کارخانه احداث کرده است. در تیم تحقیق و توسعه آن 1100 نفر در محلی به مساحت‏ 17 هکتار در دهلی نو به مطالعه و تحقیق مشغولند. شرکت رانباکسی امیدوار است بر پایه این زمینه تحقیق‏ و توسعه،بتواند تا سال 2012 در ردیف 5 شرکت برتر دارویی آمریکا جایی بیابد و برترین شرکت دارویی‏ جهان شود.

حال این پرسش مطرح است که شرکت‏های چند ملیتی غربی چگونه با این وضعیت کنار خواهند آمد. نخستین گام،احترام گذاشتن به شرایط رقابتی جدید است.این دیدگاه رئیس شرکت‏"دیر (Deer) "است که‏ در بخش کشاورزی 5/10 میلیارد دلار درآمد دارد و به‏ شرکت‏"ماهیندرا"متمایل شده است.ماهیندرا بر بازار هند احاطه دارد؛یعنی بازاری که حتی از بازار آمریکای‏ جنوبی نیز بزرگتر است،به طور اخص در ساخت‏ تراکتورهای کوچک تبحر دارد و در جستجوی به دست‏ آوردن دو سوم بازار فروش آمریکا است.اما Deer نیز از راه‏های مختلف از جمله گسترش فرآیند تحقیق و توسعه‏

پیش‏بینی می‏شود شرکت‏های نوپا برای‏ حضور در صحنه مبارزه، با رقابت شدید شرکت‏های بزرگ کنونی‏ مواجه شوند

در زمینه ساخت تراکتورهای بزرگ و قدرتمند برای‏ مزارع وسیع آمریکا،اروپا و برزیل در حال سامان‏دادن‏ جریان بازی به نفع خود می‏باشد.همچنین این شرکت‏ قصد دارد بازار تولیداتش را در هند و سایر کشورهای‏ جهان گسترش دهد.رییس شرکت دیر می‏گوید:ما هیچ‏ هراسی از رقابت به دل راه نمی‏دهیم.ما از مزایای رقابت‏ بهره‏مند می‏شویم چون به ما کمک می‏کند راه‏های‏ بهتری را تجربه کنیم.

آمادگی

شرکت‏"ویرپول (Whirpoolcorp) "موافقت کرده است‏ تا با قیمت بالا و شگفت‏انگیز 8/2 میلیارد دلار شرکت‏ "می‏تگ (May tag corp) "را بخرد.ویرپول کورپ قصد دارد آن شرکت را از دستان شرکت چینی‏"هایر (Haier) " دور نگه دارد که اکنون به بازار امریکا هجوم آورده است‏ و رقیبی جدی برای شرکت‏های آمریکایی محسوب‏ می‏شود.شرکت سیسکو در بازار چین.بازار خانگی‏ شرکت هایر.تحت فشار شدیدی قرار دارد،ولی این‏ شرکت در زمینه کسب سفارشات بزرگ از بازار چین‏ برنده بوده است،650 میلیون دلار در صنعت تکنولوژی‏ چینی‏ها سرمایه‏گذاری کرده است و در پرتو سرمایه‏گذاری وسیعش به رقابت با ZTE corp ù Huawei برخاسته است.البته گاهی هم استراتژی رقبای جدید را به هم پیوند می‏دهد.شرکت‏های‏"تری کام‏"و "نورتل نت‏ورک (NortelNetworkLtd) "و (3com Warrenville) ابزارآلات ارتباطات راه دور تولید می‏کنند و فعالیت‏ مشترک با هوآوی و"نویستار اینترنشنال کورپ‏ (Navistar lntemational corp) "را آغاز کرده‏اند.در"وارنویل‏ (Warrenville) " نیز یک سرمایه‏گذاری مشترک با ماهیندرا شکل گرفته و ساخت کامیون‏ها و اتوبوس برای‏ صادرات مد نظر قرار دارد."سیریکین‏"می‏گوید:اگر بتوانید با این شرکت‏ها کار کنید،این امر می‏تواند برای‏ شما به منزله یک فرصت تلقی شود."سی.کی پراهالد" از بخش مدیریت استراتژیک دانشگاه میشیگان‏ می‏گوید:اگر شما در این بازار مشارکت نداشته باشید، نه تنها فرصت‏ها را از دست می‏دهید،بلکه در جریان‏ نوآوری‏ها و رقابت اختلال ایجاد می‏شود.اگر نتوانید در مقابل فشارها تاب بیاورید،این شرکت‏ها از شما فاصله می‏گیرند و شما متحمل ضربات سختی‏ می‏شوید.