اقتصاد ایران
انتخابات اعضای نظام مهندسی کشاورزی ۱۲

اقتصاد ایران
تقسیم ۳۸۴ میلیارد تومان سود ایران خودرو ۱۳

بازار
بازهم چای وارد می شود ۱۴

بازار
مقاومت بازار سنتی فرش ۱۴

سلطان فولاد دنیا

عباس فتاح زاده

هند در برخی رشته‌های اقتصادی و صنعتی در جهان جزء قدرت‌های برتر است. در حالی که درصد قابل توجهی از مردم این کشور دچار فقر مفرط هستند و حتی اخیراً آمار خودکشی کشاورزان هندی به دلیل ورشکستگی بحث‌برانگیز شده است، رشته‌هایی مثل بیوتکنولوژی و فناوری اطلاعات اوج شکوفایی خود را می گذراند. در این رشته‌ها هند قدرتی برتر حتی در مقایسه با اروپا و آمریکا است. اما اینکه هندی‌ها بتوانند به قدرت بزرگ صنعت فولاد بدل شوند، موضوع جدیدی است. رشد اقتصادی هند به مانند چین بالا است. جمعیت بیش از یک میلیاردی هند هم چشم‌انداز بازار هر رشته‌ای را مثبت می نمایاند. اما آنچه که موجب تبدیل هندی‌ها به ابرقدرت فولاد شده نه رشد اقتصادی و نه جمعیت میلیاردی آنها است، بلکه علت فقط و فقط وجود مردی است به نام لاکشمی میتال که با جسارت‌های خود اکنون ثروتش به حدی رسیده که تنها می توان آن را با افسانه‌های سرزمین رویایی هفتاد و دو ملت و ثروت بی حد و حصر مهاراجه‌های هند در سال‌های دور مقایسه کرد. آقای میتال که به نوشته مجله فوربس هم اکنون سومین مرد ثروتمند دنیا است، حتی بیش از شاهزاده ولیدبن طلال برادرزاده مشهور فهد- پادشاه سابق عربستان- که ثروتش عمدتاً ناشی از دلارهای نفتی خاندان سعود است، سرمایه دارد. در این مقاله می کوشیم به معرفی آقای میتال و حضورش در صنعت فولاد و در کنار آن تحولات رشته استراتژیک فولاد بپردازیم.

■ از پدر به پسر

آقای میتال که نام کاملش لاکشمی نارایان میتال است، ۵۵ سال پیش یعنی چند سال پس از خاتمه جنگ جهانی دوم در ایالت راجستان هندوستان به دنیا آمد. تا بیست سال پیش هیچ کس در اروپا یا آمریکا او را نمی شناخت. پدرش مدیر و مالک یک کارخانه فولاد در هندوستان بود. با پول پدر در سال ۱۹۷۶ میلادی یک کارخانه فولاد در اندونزی را خرید. از آن زمان تاکنون او توانست کارخانه‌هایش را به چهار قاره دنیا گسترش دهد. وی را اولین کسی می دانند که یک شرکت فولاد جهانی به مفهوم واقعی آن ایجاد کرد. از جمله نکات بارز در عملکردش می توان علاقه وی به استفاده از آهن قراضه و بازیافت آن به جای استفاده از آهن تازه استخراج شده و سنگ معدنی دانست. او معتقد بود با این کار می توان از قیمت‌های جهانی مواد اولیه فولاد استقلال پیدا کرد و تحت تاثیر نوسانات قیمت آنها قرار نگرفت. هنوز هم این اعتقاد را می توان در کارخانه‌های تحت اداره وی در کشورهای مختلف جهان دید. آنها سعی می کنند تا حدی که امکان دارد از آهن قراضه به‌عنوان ماده اولیه استفاده کنند. این امر علاوه بر مزایای مالی موجب کاهش آلودگی محیط زیست نیز می شود. اساساً نخبگان هندی همان‌گونه که در پیشرفت‌های عظیم خویش در رشته بیوتکنولوژی نشان داده‌اند استاد استفاده از زباله و مواد زاید دورریختنی هستند. شاید وجود فقر سنتی در جامعه هند به آنها عادت چنین کاری را داده باشد. به هر روی لاکشمی میتال به سرعت به خصوص طی یک دهه اخیر توانست رشد کند.

او هر رقیبی را که از رقابت باز می ماند، می خرید و از تمامی ظرفیت‌های آن استفاده می کرد. به خصوص پس از فروپاشی بلوک شرق بسیاری از کارخانه‌های بزرگ فولاد در منطقه مذکور را که دچار ورشکستگی بودند، خرید. ظرفیت‌های عظیم بلوک شرق که قطب بزرگ تولید فولاد بود وی را بیش از پیش رشد داد.

او عملکردی فوق‌العاده در این کارخانه‌ها داشت. الگوی رفتارش در این زمینه را می توان در کارخانه فولاد «اوستراوا» در کشور جمهوری چک دید. وقتی این مدیر جسور هندی آن را در سال ۲۰۰۱ خرید سالانه معادل ۱۴ میلیون یورو ضرر می داد. تنها ۲۴ ماه پس از آن رئیس جدید کارخانه را به سوددهی ۱۴۰ میلیون یورو در سال رساند. امروز و در پی حضور مقتدرانه لاکشمی میتال در بسیاری از کارخانه‌های بزرگ فولاد دنیا می توان نام‌هایی هندی را در سطح مدیریت دید. بسیاری از کارخانه‌های خریداری شده توسط وی نیز هم اکنون توسط هندی‌ها مدیریت می شوند. از جمله آنها مدیر همین کارخانه اوستراوا در جمهوری چک است. کومار سینگ که امروز اوستراوا را مدیریت می کند، در مورد گذشته این کارخانه و وضعیت امروز آن می گوید: «قبلاً مدیریت کارخانه فقط به تولید بیشتر فکر می کرد، اما امروز ما علایق دیگری هم داریم.» او ادامه می دهد: «مدیران جمهوری چک می دانستند که چگونه باید فولاد تولید کرد. ما به آنها این را هم یاد دادیم که چگونه باید پول و سود تولید کرد.» آقای لاکشمی میتال وقتی خواست که این کارخانه را احیا کند به همراه پانزده نفر از هموطنان هندی خود مراحل تولید فولاد را به صدها بخش تقسیم کرد و برای هر کدام از آنها یک معیار عملکرد روزانه در نظر گرفت. آمار و ارقام روزانه در هر بخش به دقت مشخص شده و با عملکرد سایر کارخانه‌های میتال در بقیه نقاط دنیا مقایسه می شدند. اگر آمارها نزولی را نشان می دادند، مشکلات موجود مشخص شده و برای رفع آنها بلافاصله از بهترین کارشناسان گروه صنعتی عظیم آقای میتال چاره‌جویی می شد.

بدین ترتیب کارایی در کوتاه‌ترین زمان ممکن افزایش یافت. میتال کارخانه‌های فرسوده اروپای شرقی را با این روش به دستگاه‌های پولسازی تبدیل کرد. سودآوری بیشتر موجب افزایش سرمایه‌ها می شد و با این سرمایه‌های اضافی کارخانه‌های جدیدی در نقاط دیگر دنیا خریده می شدند. این وضعیت آن‌قدر ادامه یافت که بالاخره در سال ۲۰۰۵ شرکت آقای میتال با تولید ۶۳ میلیون تن فولاد به قدرت شماره یک دنیا و بزرگترین تولیدکننده فولاد جهان بدل شد. این شرکت که با الهام از نام وی میتال استیل نام دارد، اخیراً هم با خرید پرسروصدای شرکت لوکزامبورگی آرسلور چنان فاصله خود را با رقبا زیاد کرده که به سلطان بلامنازع این رشته مهم صنعتی بدل شده است. موفقیت آقای میتال تنها به دلیل تلاش‌ها و جسارتش نبود. او خوش‌شانس هم بود. رشد امپراتوری او به لحاظ زمانی به موازات رشد کم‌سابقه صنعت فولاد در جهان و افزایش شدید قیمت فولاد در بازارهای بین‌المللی صورت گرفت. چین، هندوستان و برزیل چنان اقتصاد در حال رشدی داشتند که هر قدر آقای میتال در کارخانه‌های ساده خود فولاد تولید می کرد، می بلعیدند.

تازه با این همه تولید تقاضا بسیار بیشتر از عرضه بود. در پی چنین وضعیتی فقط طی چهار سال گذشته قیمت فولاد دو برابر شده است. اهمیت و توجه به قطعات فولادی هم چنان در صنایع مختلف افزایش یافته که شاید در گذشته قابل تصور نبود. در این میان میزان تولید جهانی این محصول استراتژیک از سال ۲۰۰۰ میلادی تاکنون تنها یک‌سوم افزایش یافته است. پسر آقای میتال که آدیتیا نام دارد و امروز با تنها ۳۰ سال سن مدیریت مالی شرکت عظیم پدرش را برعهده دارد، مثل بسیاری دیگر معتقد است که آنها شانس آورده‌اند. او در آینده و با خرید شرکت آرسلور احتمالاً هدایت آن را شخصاً برعهده خواهد گرفت. آدیتیا میتال دو سال پیش طی مصاحبه‌ای گفته بود: «پدرم قبلاً فکر می کرد که در آینده شرکت‌های فولاد مجبورند با تولید مجموعاً تنها ۲۰ میلیون تن در سال به بقای خود ادامه بدهند. او می گفت با این وضعیت تنها ده، بیست شرکت فولاد در جهان باقی خواهند ماند. اما همین حالا ما به تنهایی بیش از ۴۰ میلیون تن تولید می کنیم. من تخمین می زنم که در ابعاد واقعی خویش بعدها به ۸۰ میلیون تن هم خواهیم رسید.»

■ خرید حیثیتی

وقتی در روز ۲۷ ژانویه ۲۰۰۶ شرکت میتال پیشنهاد خرید شرکت لوکزامبورگی آرسلور را مطرح کرد، نوعی جنگ جهانی فولاد آغاز شد. نبرد قدرت اول و دوم بازار برای کارشناسان این رشته موضوعی جذاب بود که دائماً خبرسازی می کرد. پیشنهاد قدرت اول بازار چنان «خصمانه و ناعادلانه» ارزیابی می شد که آرسلور از هر وسیله‌ای برای محافظت خود در برابرش استفاده می کرد. دیگران هم به کمکش آمدند، اما این جدال پنج‌ماهه بالاخره به سود رقیب پایان یافت. مدیران آرسلور به سهامداران وعده پرداخت سودهای آنچنانی دادند تا رای به چنین ادغامی را صادر نکنند. حتی به آنها گفته شد که اگر بخواهند در آینده می توانند سهام خویش را به خود شرکت بفروشند. گای دول مدیر شرکت از هیچ اقدامی مضایقه نمی کرد تا ناتوانی‌های مدیریتی نزد هندی‌ها و میتال را به دیگران بقبولاند. با چندین شرکت بزرگ صحبت کرد تا آرسلور را بخرند و بدین ترتیب از دست حریف سرسخت نجات دهند. وی حتی دو سه ماه پیش تاکید کرد که اگر شرکت روسی «سورستال»، آرسلور را بخرد، شرکتش سود هنگفتی به دست می آورد. او تا ایجاد شائبه‌های نژادپرستی هم پیش رفت: «آلکسی مورداشف مدیر روس سورستال بسیار قابل معاشرت‌تر از هندی‌ها است و همکاری با وی اصلاً قابل مقایسه با هندی‌ها نیست.» اما با تسلیم شرکت آرسلور حالا باید تمام این دیدگاه‌ها کنار برود. آقای گای دول نیز برکنار شد.

شرکت میتال با پرداخت ۲۷ میلیارد یورو یا به عبارتی دیگر ۴۰ یورو به ازای هر سهم در بورس بخش عمده آرسلور را خرید. با خرید مذکور کنترل این شرکت عملاً به صورت کامل در اختیار میتال قرار گرفت. البته مبلغ مذکور نصف پیشنهاد اولیه است. آقای میتال و همکارانش برای آنکه آرسلور را متقاعد به تسلیم و فروش کنند، از خرید اکثریت سهام آن منصرف شدند.

همچنین خانواده آقای میتال در آینده تنها ۴۳ درصد سهام شرکت حاصل از ادغام را که آرسلور - میتال نام خواهد داشت، در اختیار می گیرند. البته قدرت این غول بزرگ چنان خواهد بود که این خانواده را همه کاره فولاد دنیا می سازد. ۱۰ درصد کل فولاد جهان توسط این شرکت تامین می شود.

علت تسلیم آرسلور پس از مقاومت های فراوان علاقه سهامدارانش به ادغام بود. سهامداران آن عمدتاً صندوق‌های سرمایه‌گذاری، کارکنان خود شرکت، دولت لوکزامبورگ و دولت محلی در منطقه وال اونیون کشور بلژیک هستند. آنها معتقد بودند که خرید آرسلور توسط میتال استیل شرکت را از چنگال مشکلات خود رهانده و شرایط ممتازی را برایش رقم می زند. به خصوص یک مرد اسپانیایی که جزء بزرگ‌ترین سهامداران آرسلور است در این راه نقش عمده‌ای داشت. وی که خوزه ماریا آریسترین نام دارد مالک ۳/۷ درصد کل سهام شرکت است. آقای لاکشمی میتال با کمک موسسه سرمایه‌گذاری گلدمن ساچس که جزء معتبرترین موسسات اقتصادی دنیا است، مرد اسپانیایی را متقاعد کرده بودکه گای دول مدیر آرسلور، در تصمیم‌گیری‌هایش به خواسته‌های سهامداران توجه نمی کند. گای دول اصرار داشت که شرکتش با شرکت روسی سورستال ادغام شود و میتال چنین اقدامی را خودسرانه، عجولانه و مضر می نمایاند. در پی چنین تبلیغاتی مرد اسپانیایی کوشید تا بقیه سهامداران را هم به نوعی شورش دعوت کند. وی می گفت که مورداشف مدیر شرکت روسی سورستال ممکن است برخی اقدامات مشکوک را به همراه گای دول صورت دهند و بعدها ادغام آرسلور و سورستال منجر به رسوایی‌های زیانباری شود. آریسترین پس از تلاش فراوان توانست ۳۰ درصد کل سهامداران را با خود همراه کند و در نهایت گای دول نتوانست اکثریت مورد نیاز برای اجرای برنامه‌اش را به دست آورد. در جلسه مجمع عمومی سهامداران بسیاری از آنها صراحتاً به مخالفت با تصمیم گای دول پرداختند و در نهایت طرح ادغام با شرکت روسی تصویب نشد. کارشناسان اقتصادی هم حق را به سهامداران دادند، زیرا شرایط ادغام مذکور به گونه‌ای بود که دقیقاً نمی شد نتایج آن را پیش‌بینی کرد. در مقابل شرکت میتال برای آنکه نظر سهامداران آرسلور را جلب کند در مذاکرات خویش بامدیران این شرکت می کوشید تا به صورتی فزاینده علایق و خواسته‌های مردم لوکزامبورگ را مورد توجه قرار دهد. البته مدیران آرسلور نیز در مواردی با میتال اتفاق‌نظر کامل داشتند که از جمله آنها می توان به لزوم تمرکزگرایی بیشتر در صنعت جهانی فولاد اشاره کرد. بسیاری از عرضه‌کنندگان کوچک فولاد که عمدتاً در داخل یک کشور فعالند و حضور بین‌المللی ندارند مواد خام خود را از سه فروشنده اصلی مواد خام در جهان تهیه می کنند. همین امر باعث شده تا سه شرکت مذکور قیمت ذغال سنگ و آهن را تحت کنترل خود داشته باشند و بتوانند فعالیت شرکت‌های فولاد را تحت‌الشعاع خود قرار دهند. آرسلور و میتال هر دو معتقد بودند که باید این وضعیت تغییر کند.

بخش عمده بازار شرکت‌های فولاد را کارخانه‌های خودروسازی تشکیل می دهند.

در حال حاضر این کارخانه‌ها اصرار زیادی به کاهش قیمت محصولات خود دارند و بخشی از این فشار را به کارخانه‌های فولادسازی منتقل می کنند. آرسلور و میتال هر دو تاکید داشتند که باید با راهکارهایی از این فشار جلوگیری شود. وضعیت بد شرکت‌های بزرگ خودروسازی آمریکا یعنی جنرال‌موتورز و فورد شرایط یاد شده را در ایالات متحده کاملاً ملموس ساخته است.

از آنجایی که جنرال‌موتورز بزرگ‌ترین خودروسازی دنیا است و کارخانه‌های آن و شرکت‌های تابعه‌اش در سرتاسر جهان پراکنده‌اند شرایط بد آمریکا به سایر نقاط دنیا نیز منتقل شده‌اند. آرسلور و میتال چنین مشکلاتی را برای آینده کاملاً جدی می دانستند، لذا با وجود اختلافات و پیشنهاد خرید نامناسب از سوی میتال، زمینه‌های مشترک برای ادغام غیرقابل انکار بود. گای دول به شرکتش همانند فرزند خویش می نگریست. طی دهه هشتاد میلادی نوعی بحران در بازار در صنایع فولاد اروپا پدید آمد. پس از اتمام آن دوره سخت شرکت‌هایی که در اسپانیا، فرانسه و لوکزامبورگ جان سالم به در برده بودند، با تلاش فراوان گای دول زیر یک سقف گردهم آمدند و دومین شرکت فولادسازی بزرگ دنیا را با نام آرسلور پدید آوردند. وی می کوشید تا در این مجموعه بزرگ بیش از هر چیز ارزش افزوده محصولات بالا باشد. قطعات گران فولادی در صنایع خودروسازی، انواع خاص فولاد و محصولاتی که فرآیند تولید پیچیده‌ای داشته باشند، اهداف مورد علاقه‌اش بودند. او سعی می کرد بخش عمده فعالیت‌های آرسلور مربوط به تولید این محصولات باشند. با این روش حتی بسیاری از کارخانه‌های کوچک شرکت نیز که توان رقابت چندانی نداشتند، به حیات خود ادامه دادند. نمونه آن هم وضعیت کارخانه کوچک آرسلورپروفایل در لوکزامبورگ بود. این کارخانه کوچک توانست با فناوری‌های جدید تولید خود را هم چهار برابر کند. اواسط دهه ۹۰ میلادی تولید آن ۱۵۰ هزار تن بود، در حالی که هم‌اکنون به ۶۰۰ هزار تن رسیده است. تمامی این رشدها مرهون دیدگاه‌ها و کوشش گای دول بود. وی به شرکتش عشق می ورزید. لذا وقتی لاکشمی میتال در روز ۱۳ ژانویه ۲۰۰۶ در مهمانی شام در قصرش در لندن به وی خبر داد که می خواهد آرسلور را بخرد، هیچ جوابی نشنید. او حتی حاضر نبود در این مورد به جواب نه یا بله هم اکتفا کند. پس از آن مهمانی در روز ۲۶ ژانویه آقای میتال به تلفن همراهش زنگ زد و گفت که فردا پیشنهاد خرید آرسلور را رسماً اعلام خواهد کرد. گای دول دلیل آورد که اختلافات فرهنگی میان دو شرکت، ادغام آنها را به سرانجام ناخوشایندی خواهد رساند، اما مرد هندی گوشش به این حرف‌ها بدهکار نبود. بالاخره هم پس از پنج ماه مذاکرات به مقصود خود رسید.

ادامه در صفحه ۱۲

میتال و فرزندش به قطب فولاد دنیا تبدیل شده‌اند

تفسیر اقتصادی

آموزش و اشتغال

دکتر علی آهون منش*

به‌عنوان معاون وقت تحقیقات و آموزش وزارت جهاد کشاورزی از منطقه زرخیز و پربرکت جیرفت بازدید می کردم. اطلاع یافتم تعدادی از فارغ‌التحصیلان کشاورزی که با دریافت وام «خوداشتغالی» از بانک کشاورزی به تولید محصولات کشاورزی «پیش‌رس» و «نوبرانه» پرداخته بودند، جهت اعتراض به وضعیت خود و ناتوانی در پرداخت اقساط وام‌های دریافتی در محوطه سازمان جهاد کشاورزی جیرفت اجتماع کرده‌اند و حرف صریح و بی پرده آنان این بود که چرا به آنان وام داده شده تا به تولید محصولاتی بپردازند که در بازار خریداری ندارد! و اینکه چرا آنان باید تاوان محاسبه غلط کارشناسی در محاسبه سودآوری چنین طرح‌هایی را بپردازند. پس از مذاکره با آنان مشخص شد که محصولات تولید شده توسط آنان به دلیل عرضه فراوان به بازار و عدم رعایت قانون عرضه و تقاضا با قیمت نازلی به فروش رفته که حتی قادر به تامین هزینه‌های انجام شده نیز نبوده است، چه رسد به سودآوری در محدوده‌ای که بتواند اقساط بانک را هم تامین کند. احساس «غبن و ناکامی» این تولیدکنندگان جوان را به بانک کشاورزی گزارش کردم تا برای آن چاره‌ای بیندیشند. قصد ندارم در مورد روابط حاکم بر بازار محصولات کشاورزی که روابط پیچیده و ظالمانه‌ای است به بحث بپردازم. نگرانی من، نگرانی همه دست‌اندرکاران دولت نهم و نیز نگرانی همه کسانی است که قبل از آنها مسئولیت اداره کشور را برعهده داشته‌اند. بدون شک شما هم با من هم‌عقیده هستید که بیکاری «پیدا و پنهان» و «اشتغال جوانان» یکی از مهمترین مشغله‌های ذهنی برنامه‌ریزان کشور است. اشتغال مولد بدون شک حرف اول را در تولید ناخالص ملی می زند. برای بیکاران، آمار دقیق و قابل اعتمادی ارائه نمی شود. اگر از آمار بیکاران واقعی (پیدا و پنهان) که بسیار بالا است بگذریم، آمار «بیکاران پیدا» را در محدوده ۱۴ تا ۱۵ درصد برآورد می کنند، که بخش قابل توجهی از این آمار (حداقل از نظر کیفی) مربوط به فارغ‌التحصیلان دانشگاهی است.

ادامه در صفحه ۱۲