鋼鐵是靠資金煉成的（上）

在過去17年時間裏，當競爭對手對那些舊鋼鐵工廠嗤之以鼻時，拉克希米・米塔爾卻一步一步地在這些工廠廢墟上，建立了強大的世界鋼鐵王國。

成功是不懈努力的結果

前不久，米塔爾這位讓印度驕傲的富翁在新德里做了一次演講。演講結束之後，一個在讀工商管理碩士的學生向他提問："我多久之後就能成爲你？"米塔爾對他說："你必須努力，沒有魔術讓一個人一夜暴富，成功是不懈努力的結果。"

米塔爾就是通過這種持之以恆的努力才擁有今天的輝煌。他1950年出生於印度的拉賈斯特邦，他父親在20世紀初就在加爾各答開始鋼鐵製造生意。米塔爾不愛說話，性格內向，但學習非常刻苦，他的成績在班裏總是名列前茅。他從小就樹立了遠大志向。上小學時，他在尺子上刻的不是自己的名字，而是"拉克希米・米塔爾博士、工商學士、工商管理碩士、博士"。

上大學時，米塔爾早晨到學校上課，下午到父親的公司上班，晚上再回家復習功課。他說，刻苦努力對他來說不是什麼難事。

作爲家中的長子，米塔爾繼承父業，早在1971年就建造了自己的鋼鐵小作坊。25歲那年，他和一個朋友首次出國度假，並順便瞭解一下他父親的公司在印度尼西亞的一筆棘手業務。他路經雅加達時，原本打算只是去那裏看看，沒想到一看就被當地的情況所吸引，全身心撲在了當地市場的開拓上。

正是這次"寧要工作，不要休假"的經歷顯示出了他非凡的敬業精神和經營天賦。時過不久，他不僅成功脫離自己的家族企業，在印尼建立了一座年產量6.5萬噸的小型軋鋼廠，並很快打開了局面。到1981年，業務越做越大的米塔爾，便把自己的小廠擴展爲年產量30萬噸的電爐煉鋼廠。

走向企業並購的擴張之路

1982年，爲米塔爾在印尼的鋼鐵企業提供原料的特裏尼達和多巴哥鋼鐵公司連續幾年虧損，政府決定對其私有化。米塔爾先租下這家企業進行經營，7年後，便出資買下了這家企業。

1992年，墨西哥第3大鋼鐵企業Sibaisa鋼鐵公司由於經營陷入困境，政府欲對其私有化，米塔爾僅用2.2億美元就收購了這家政府投資22億美元才興建起來的高度現代化的鋼鐵聯合企業，同時收購的還有該公司年產33萬噸焊管的生產線、港口設備及擁有300萬噸鐵礦石的礦山。目前，該公司已成爲當今世界上成本最低的一家扁平材生產商。兩年後，米塔爾從加拿大政府手中收購了加拿大第4大鋼鐵企業希德貝克——多斯科公司。隨後，米塔爾收購了加勒比地區最大的非石油工業聯合企業，成立了伊斯帕特，加勒比公司。

1995年，米塔爾將其負責的鋼鐵企業與其父親在印度的公司分離，在荷蘭註冊成立拉科什米，米塔爾集團，將總部搬到英國倫敦，並收購了德國第四大線材生產商、世界著名的短流程和線材專業化公司——德國漢堡鋼公司。緊接著，拉科什米，米塔爾集團耗資4.5億美元收購哈薩克斯坦卡拉幹達鋼鐵公司，將其更名爲伊斯帕特卡麥特公司，目前該公司鋼產量已過500萬噸，其產品絕大部分出口。

1997年，米塔爾將其子公司伊斯帕特國際公司16%的資產放在阿姆斯特丹和紐約上市，隨後收購德國蒂森公司的兩家鋼材生產企業，目前這兩家公司租鋼年生產能力爲150萬噸。

1998年，米塔爾出資14.3億美元，收購了美國第6大鋼鐵企業——美國內陸鋼鐵公司。重要的是，米塔爾通過收購這家公司，與當時世界第2大鋼鐵企業——新日鐵建立了聯繫，內陸公司在與新日鐵合資建設的一座年產100萬噸冷軋廠中所占的60%的股份、一座年產90萬噸熱鍍鋅板廠中所占50%的股份同時轉移到拉科什米・米塔爾名下。

1999年，米塔爾收購了法國尤尼克金屬公司，目前該公司租鋼產能約爲年產130萬噸。

2001年，借助歐洲復興開發銀行（EBRD）的1億美元貸款，拉科什米・米塔爾以3.6億美元買下羅馬尼亞的加拉茨冶金公司，該公司是羅馬尼亞最大的鋼鐵聯合企業，主要產品爲重軌、厚板、熱軋薄板及帶卷、冷軋薄板及帶卷、熱鍍鋅板卷及不銹鋼。

2002年2月，米塔爾獲得了獨家購買捷克政府在諾瓦新冶金鋼鐵公司所占大部分股份。2003年，米塔爾收購了剩餘股份，並將其更名爲伊斯帕特諾瓦公司。同年，米塔爾還獲得了捷克生鐵供應商Vysoke Pece Ostrava公司100%的股份、波蘭方圧生產商Siderurgica SA Hunedoara公司81%的股份，以及無縫管製造商Petro Tub公司70%的股份。

2004年，米塔爾出資10.5億美元，獲得波蘭PHS鋼鐵公司60%的股份。以4340萬美元的價格搶在一家中國鋼鐵企業之前，收購了羅馬尼亞著名的朔內多阿拉鋼鐵聯合企業。並完成對南非最大的鋼鐵企業伊斯科公司的全面收購，同時獲得波黑澤尼察公司51%的股份，成功並購馬其頓的Balkan Steel。爲了與近3年在上述地區並購的鋼鐵企業實現原料共同採購和產品合作銷售，2004年還取得了波斯尼亞最大的BH鋼鐵廠的排它性收購權，並將前南斯拉夫的Niksic棒材和盤條廠納入並購計劃。目前正計劃與美鋼聯合收購烏克蘭年產鋼700萬噸的克裏沃羅格公司。

在1989～2004年，拉科什米・米塔爾還並購了愛爾蘭唯一一家鋼鐵企業和阿爾及尼亞的Annaba公司。至ISG被收購時，米塔爾的個人淨資產已經上升到了將近220億美元。他從1995年開始成爲了倫敦居民，現在他已經是英國家喻戶曉的財富人物。據相關報道稱，米塔爾出資1.3億美元在倫敦西區購買了一套公寓，並且爲他獨生女的婚禮花了6000萬美元，其中包括在凡爾賽王宮款待1500人的豪華晚會。

米塔爾的職業生涯，或許就是從捕捉類似的機會中走過來的。他把自己在印度尼西亞的歲月，形容爲"能量爆滿的10年"。當地經濟非常開放，他學會了低成本生產。隨後在1989年，他去到了特立尼達島，掌管了一個國有工廠。之後他在墨西哥和加拿大展開了收購，並在1995年進入了哈薩克斯坦。

1980年開始創業的米塔爾幾十年來不斷購進鋼鐵企業，並把它們的資源進行優化組合，逐漸將一家規模不大的企業發展成年產3200萬噸鋼鐵的公司。2004年10月25日，米塔爾遇出了決定性的一步，他宣佈計劃以大約45億美元的現金和股票收購美國國際鋼鐵集團，從而打造出全球第一家眞正意義上的跨國鋼鐵公司。

米塔爾成就事業的方法，似乎不外乎是馬不停蹄去購買一系列瀕臨破產的鋼鐵公司，然後想方設法地幫助它們恢復活力。米塔爾的確擁有化腐朽爲神奇的能力。而這秘訣就在於米塔爾知道如何去蠻尋合適的並購目標。米塔爾在哈薩克斯坦、羅馬尼亞、捷克共和國以及波蘭等地所收購的鋼鐵公司，大多都是勞動力過剩和技術落後的企業。在這些國家中，由於他不可避免地削減員工，當地工會組織把他列爲"殘暴的資本家"，卻鮮有人注意到米塔爾在減低運作成本的同時，還有包括諸如嚴格的安全條例、充滿活力的質量監控以及打通供應商之間的物流溝通等一整套完善的管理機制。

在過去17年時間裏，當競爭對手對那些舊鋼鐵工廠嗤之以鼻時，拉克希米・米塔爾卻一步一步地在這些工廠廢墟上，建立了強大的世界鋼鐵王國。（待續）

作者：本報特約撰稿人朱修

昔日奧運冠軍 遨遊商海

2000年悉尼奧運會跳水冠軍肖海亮演繹精彩退役人生

昔日的悉尼奧運會跳水冠軍肖海亮現在是個大忙人，因爲他是個不折不扣的商人，因爲公司剛起步，所以就顯得特別忙碌。

1、多重身份

脫下奧運冠軍的身份後，肖海亮做過很多事情，數得出來的，比如：當記者，當裁判，當跳水學校的校長，還念了大學，拿到了武漢大學商學院經濟系的學士學位。而他現在的正式身份，則是中國最大的進口紅酒經銷商富隆酒業的武漢分公司總經理。"銷售量不錯，"不過，肖海亮還是開玩笑地叮囑搜狐記者，"這些東西別寫出來啊，稅務部門馬上就會盯上的。"

而在從奧運冠軍到商人的轉變過程中，肖海亮也有過迷惑期。他的感覺是，當運動員只是機械地練習，體力上的；而做生意得時時動腦子。公司剛辦之初，人員來自四面八方，流動性非常大，一年的時間有80%的員工換了面孔。"三十幾號人，不好管。以前是自己管好自己就行，現在得給大家發工資。"在公司管理方面，奧運冠軍的身份有幫助嗎？"頂屁用！陪領導吃飯還行，但管你是什麼冠軍總得給大家發工資。"在公司業績漸漸好轉後，肖海亮體會到了當商人的不容易。

2、談昔日好友

2000年的悉尼奧運會上，肖海亮和熊倪搭檔奪得男子3米板雙人跳冠軍和單人跳第4名。而在肖海亮的成績冊上，幾乎所有的金牌都是在雙人項目上拿到的，單人方面，總是離冠軍差那麼一點點。以至於有些人認爲，他唯一的奧運金牌還要感謝熊倪。對此，肖海亮不願意多說什麼，只是強調，雙人項目更看重兩個人的身高、技術等方面的合拍。退役後，熊倪選擇了從政，出任湖南省體工大隊黨委書記；肖海亮從商，做起了紅酒生意。兩人現在也沒什麼聯繫，只是到了過年過節才發短信問候一聲。"以我的性格，不是搞行政領導的料。"肖海亮以此作爲這件事的結語。

在談到在國家隊的好友時，肖海亮一下子就說到了余卓成——1998年之前，肖海亮一直和余卓成配對，也拿過不少世界級大賽的金牌。

在湖北體育媒體圈裏，肖海亮的名字總是被跟伏明霞聯繫在一起——平時一起訓練，同時在悉尼達到運動生涯的頂峰，又幾乎同時退役。一時間，還傳出了"金童玉女"的說法，總有些特別的味道，似乎是天生的一對兒。"我們的關係不錯，"肖海亮說，"不過，伏明霞現在不接受任何人採訪。"

3、妻子是美麗空姐

肖海亮現在也有了自己的家庭，妻子趙莉是一名空姐，工作職稱是東方航空航空武漢分公司乘務長。"穿高跟鞋就顯得比我高些，"肖海亮簡單地介紹說。

近些年，體育明星與空姐結緣已經不是新聞。而肖海亮的商人身份註定他的生活經常被安排在機艙裏，找個空姐做妻子，是不是會在行程上能關照更多呢？"我現在連東航那邊都不敢去了，一看到，她就會問我又往哪兒跑。"不過，從肖海亮的敍述裏可以看出，他們的二人世界應該很幸福。

肖海亮的父親是前湖北省體育局局長，現在退休了。"距離產生感情，"這是肖海亮的觀點。小夫妻倆並沒有跟父母合住，不過，父母週末會經常過來看看他們，或者，他們有時間了也會過去看看父母。他們專門請了保姆做家務事，"人的時間是有限的，做這些事情划不來。"也是這個原因，所以在家庭小事方面夫妻倆不存在誰當將軍誰當士兵的問題。"大事當然是我過問啊，"話語間的豪氣，很有些老武漢人的模樣。

作者：老胡

源自：搜狐體育

科學與技術（三）

探索平衡發展經濟的框架

在以往的兩篇文章中，我們探討了科技以及它在人類文明與社會進化中的角色。在此，我們將探討與平衡發展模式相聯繫的新興科技領域。

科技競賽和全球失衡

在時下具有全球影響力流行觀念引領下，投資者與企業家們不斷地專注於最新，最快，最小，最高效與最好的技術來重新定義我們的生活方式。技術競賽使得對現有技術的改良和革新不斷湧現。事實上，對我們這個星球的絕大多數居民來說，適應並趕上發達國家的飛快的技術發展需要好多年甚至好幾十年。世界上不同地區對技術享受的程度的差異相當之大。現實中，世界上仍有很多地方尚未享受到簡單技術帶來清潔的水，能源，取暖，居所，和食品加工等等。

在世界上很多貧困地區，電燈、電話、一台電視機或電腦，互聯網根本還是奢侈品。對這些人們來說，他們面對的是更大的爲生存而對食物和醫藥的需求壓力。也就是說，當發達國家不斷更新他們的技術並不斷應用於他們精彩生活方式和高效的資源管理的同時，地球的其他地區的人們仍在爲其生活艱苦而掙扎。在那些地方，人們未能享受適當的教育；剝削與衝突隨處可見。世界上仍有二十億人口掙扎在低於1美元日均生活水平上，饑餓和死亡仍是他們必須面對的生活現實。設想下，當你三分之一的軀體爲致命疾病所折磨的時候，你仍留戀忘返於奢侈生活。毫不奇怪，當前我們爲什麼在各個層面經歷著前所未有的困難與衝突。

值得關注的是，當一些大公司在爲更多的市場份額和上億美元大交易彼於奔命之時，"社會商業"這一概念或具有社會意識的企業家們正在受到越來越廣泛的支持。"人人電腦"（OLPC）計劃就是一個很好的"社會商業"例子。"人人電腦"計劃希望讓發展中國家的所有學生都用得起電腦來享受互聯網和信息時代帶來的精彩；通過讓發展中國家的人們也能享受當代技術從而在我們這個地球村中創造更多的社會平衡。在多家跨國公司，政府機構，及入道組織的資助下，700,000多台價值低於100美元的電腦已經被派送到非洲，亞洲，及美洲的一些地區。

以鄉村小額信貸聞名的孟加拉鄉村銀行（Grameen Bank）是"社會商業"又一個例子。孟加拉鄉村銀行的"鄉村電話"項目讓女性創業者能在孟加拉鄉村地區提供付費電話服務。到目前爲止，該項目已經安裝了55，000門電話，涵蓋了28，000個鄉村，使八千萬人能因此享受通信，信息和新聞。

納米技術及其新應用

納米技術是我們這個時代一項非常令人著迷的新興技術之一。納米技術是一項對物質在原子和分子層面進行控制的應用科技，通常是指對小於100納米的設備和物質的製造。它可以應用於衆多領域包括應用物理，材料科學，化學，生物工程，機器人和電氣工程等。成千上萬種納米技術的應用涵蓋了從電腦芯片和半導體到制藥和應用於防曬霜，化妝品，防護塗層，和藥品中的納米粒子。

納米技術在太陽能電池方面的應用爲流程簡單化和低成本生產創造了新的可能性。上億人能因此而享受價格更爲低廉的能源。尺寸更小但同時能提夠大量能源的燃料電池以及超濃縮超效能長壽命可充電池將成爲交通運輸及其他領域中動力能源的替代品。這些都爲傳統電池處理帶來的環境擔憂提供了解決方案。這還僅僅是納米技術帶來的偉大進步的一部分。

納米技術在醫學領域的應用爲診斷，用藥，組織工程，成像，外科設備以及癌症治療方面開闢了新天地。之中的一些技術正在改變著目前醫學運作方式。複雜的手術可以以更小的規模完成，從而縮短了病人康復的時間和減輕了手術過程中的痛苦。這項技術在假肢領域的應用是又一項偉大進步。

另外，納米技術在航空、汽車輕型材料方面的應用使得我們的飛機、汽車更輕，更堅固，能耗更低。納米纖維在製作防水，防汙，抗皺衣物的應用降低了衣物洗滌的次數。在過濾化學物質和淨化淤體方面，納米纖維完全可以替代傳統方式所需要的複雜流程。

納米技術及其擔憂

如同人類在其他領域的成就一樣，我們需要瞭解一項技術的副作用是什麼。納米技術也不例外。事實上，技術越複雜，它的影響力也就越複雜。應用在皮膚產品中的納米粒子可能會有潛在的健康危險；如果長期、連續、反復使用的話，它會滲透皮膚破壞細胞。納米碳管能具有石棉般的特質，從而造成對健康的負擔。從這點上而言，目前還很難預測納米產品對環境，特別是植物和微生物，所造成的生態影響。但是，納米產品的生命週期已經有所研究；我們至少應該像注意塑料產品的生命週期一樣注意納米產品的生命週期。研發可生物降解的納米產品可能是一項極具回報的商業項目。

如同我們一如既往的探求平衡發展模式一樣，我們覺得在發展納米技術和認識其對人類生活和環境的影響方面的節制和完善的計劃值得研究周全。我們需要能夠判斷這項新產品帶給人類的實際成本是什麼，以使我們的後代不必對其產生的社會、健康和環境問題束手無策。

作者：華藍星Ramese Rashidi

翻譯：吳倩彩

Search Engine STRATEGIES 2008 SAN JOSE
CONFERENCE & EXPO
the intersection of search, marketing & commerce
San Jose
8月18日至21日, 2008年
San Jose Convention Center
An incisivemedia event
享受20%會議入場折扣或免費參加！
Compliments of
Tyloon
禮賓號碼：20TYL
入場費折扣20%，或一天免費入場，或註冊免費參加，僅適於本報名參加該活動者
如果你已經報名，請將此轉給你的同事，不能與其他的折扣並用
WWW.SearchEngineStrategies.com/sanjose
請於2008年6月1日前報名，獲得優惠價格，少付$200！
（注意：在線上報名請在申命必須輸入禮賓號碼（見上方）才能享受折扣，請在印刷單張注明"禮賓號碼"一項）
若有任何問題，請撥：（203）295-0050 或email 至 registration@Search EngineStrategies.com
需要演講者、會議組織、贊助商、參展商等信息，登錄網站
SearchEngineStrategies.com
現在就上網註冊，立即體驗這次活動
・主辦者・
SearchEngineWatch.com
ClickZ Network
・贊助商和參展商・
Website Magazine Google msn XBOX BRUCE CLAY, INC
iProspect Microsoft OMNITURE SEMPO
本活動僅面向與商界人士。入場需出示商務名片及帶照片的身份證件。18歲以下兒童不得入內包括嬰兒和幼兒。

想提高您網站的曝光率嗎？
想提高您網站的流量嗎？
想提高您網站的訪問／銷售轉化率嗎？
想提高您網上的銷售額嗎？
如果您想達到以上幾點，您需要馬上做SEO
請找abledesigner.com 我們會分析您的網站，提出優化方案
我們有多年的豐富經驗
眾多的成功案例
請電：626-975-0590

光明中醫健美研究所
研究員 李光明 中醫師
近五十年中醫臨床治療經驗，國際老年病防治協會研究員，醫科大學畢業三代祖傳世醫，中醫藥美容研究學會研究員

中醫藥複健項目	中醫藥美容項目
高血壓病，甲乙肝病	用中藥膏，點五色痣
各種痛症，不孕育症	去各類斑，除各種疣
更年期病，婦科炎症	內服中藥，消淺色斑

2618 W Main St. #H, Alhambra, CA 91801 手機：626-203-5890