

<<冷酷的钢铁>>

图书基本信息

书名：<<冷酷的钢铁>>

13位ISBN编号：9787508619385

10位ISBN编号：7508619382

出版时间：2010-4

出版时间：中信出版社

作者：（英）博凯，（英）奥希 著，吕敬娇 译

页数：389

译者：吕敬娇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<冷酷的钢铁>>

### 前言

一个伟大的奇才所创造的事业辉煌，无不是把握住了时代提供的机遇。

在这个时代机遇的把握上超前一步或迟后一步，结果都会出现很大的差距。

“掌握了时机就掌握了一切”，这是米塔尔的人生信条，正是这个信条和不懈的战略筹划铸就了米塔尔钢铁霸业的辉煌成就。

从1976年米塔尔第一次在印度尼西亚创办伊斯帕特钢铁厂，到2002年世界钢铁工业随着西方国家工业化和城市化的基本完成，世界钢铁需求曾长期徘徊不前，钢铁工业也一度被认为是夕阳产业。

但在这期间米塔尔却走出了一条依靠兼并濒危小钢厂的低成本规模扩张经营道路。

2002年之后，钢材需求的增长终于使国际钢铁业再次走上快速发展的道路。

此时的米塔尔已经不满足于对小企业的兼并，而是把兼并博弈的主攻目标投向了世界顶尖级大钢铁公司，投向米塔尔钢铁王国的国际化拓疆布局。

由卢森堡的阿尔贝德公司，法国的优基诺公司和西班牙的阿塞拉利亚公司合并重组后成立的安赛乐公司是欧洲钢铁业的龙头，年度产量5000万吨，曾经拥有全球先进的钢铁生产装备。

其板材技术优势，特别是高强度汽车板市场份额超过了所有竞争对手。

在这些方面，与安赛乐公司相比，米塔尔钢铁公司并不占明显优势。

但是过多的技术投资和国际扩张已经难以掩饰安赛乐公司的透支和元气大伤。

股民多年分不到红利的不满动摇了公司的基础。

这恰恰为米塔尔钢铁公司最终战胜安赛乐公司赢得了机遇。

## <<冷酷的钢铁>>

### 内容概要

《冷酷的钢铁》聚焦全球迄今为止最大的钢铁收购战——米塔尔钢铁公司对安赛乐钢铁公司的收购。2006年1月27日，世界最大的生产商米塔尔钢铁公司宣布，出价230亿美元“恶意收购”欧洲排名首位、全球排名第二的钢铁企业安赛乐钢铁公司，史诗般的商业战争打响了。故事由此展开，该事件在欧洲的政治、经济、金融领域引发了一场大地震。两大公司实力对决，政府行为暗藏玄机，投资银行操纵股市，商业诈骗大行其道，影响深远波及全球。在这场不被看好的收购战中，米塔尔是如何摆平六国政府以及反垄断组织的诘难实现“逆转胜”的？中国的钢铁企业是否也会面临同安赛乐公司一样的命运？《冷酷的钢铁》情节跌宕起伏，扣人心弦，是一部描述当代全球产业竞争模式的现实版好莱坞大片。

## <<冷酷的钢铁>>

### 作者简介

蒂姆·博凯记者，作家，编辑，电台主播，著名媒体《每日电讯报》和《泰晤士报》职业撰稿人，采访足迹遍及世界各地。

应《每日电讯报》之邀，博凯成为英国杂志界首位撰写拉克希米·米塔尔人物传记的作家。写作期间，他得到了米塔尔一家和米塔尔钢铁公司高层人士的全力配合，采访全面、真实。

拜伦·奥希，加文—安德森公司总经理，米塔尔钢铁公司和安赛乐公司对抗期间，任卢森堡政府沟通决策顾问。

加文—安德森公司是公关类咨询机构，面向国际，着眼金融，向多国政府和大型企业提供收购、合并方面的专业顾问服务。

## <<冷酷的钢铁>>

### 书籍目录

推荐序一 推荐序二 序言 人物引子 初次交锋 合作的邀约 米塔尔的漫漫钢铁路 合作无望，决定并购收购的“奥林匹斯计划” 精英云集的并购团队正式宣战 新闻发布会 卢森堡大公国反收购的“路易斯计划” 反击到底 针尖对麦芒 俄罗斯最年轻的亿万富翁 道路依然漫长 “经济爱国主义” 引发强烈抗议 进攻与防御 聘请最好的反收购专家 在法国大有斩获 行动进行中 寻找“白衣骑士” 黑白骑士都看好的公司 政府和政要的利益目标 双方的战争如火如荼 “白衣骑士”与“黑衣骑士”的较量 攻坚战 商业收购演变为好莱坞大片 防守方的力量在壮大 年度股东大会最后的准备工作 收购正式启动 合并计划通过 背水一战 一石激起千层浪 谈判时机已经成熟 股票回购计划对股东有利还是不利? 回购败局已定 三方主角同台竞技 结局已定，插曲不断 得之不易的胜利 圆满的落幕 安赛乐米塔尔公司：世界上最大的钢铁公司 后记 致谢

## &lt;&lt;冷酷的钢铁&gt;&gt;

## 章节摘录

主持人向后面三方代表做了个手势，说道：“接下来，进入公开竞标环节。

谁愿意第一个应价？

”每家企业代表都拿到一张小牌，上面写着一个数字。

斯玛特集团的号码是1，安赛乐公司为2，米塔尔钢铁公司是3。

斯玛特集团首当其冲，出价26亿美元。

蓝色的等离子大屏幕上打出了这一竞价。

安赛乐公司紧随其后：27亿美元。

拍卖会进行得非常缓慢，各方都小心翼翼，屋内很安静，这情形就好像赌场里的高手对决，大家都仔细揣摩着对手们可能拥有的牌。

场上的每位代表都知道，今天的事件极不寻常，因此，他们都频繁地停下来给场外打电话，征询意见。

拍卖会刚开始的这段时间，各方代表两次应价的间隔长达数分钟之久。

苏德·玛赫什瓦利则完全按照米塔尔父子告诉他的那样，按兵不被动，一动不动地看着斯玛特集团和安赛乐公司控制整个拍卖会的前半场，这两家公司交替举牌，每次都只把价钱抬高2000万美元。

半个小时之后，在第34次应价中，屏幕上的数额突破了30亿美元大关。

拍卖会的现场气氛越发紧张。

然而拉克希米·米塔尔似乎仍然无意加入竞拍，玛赫什瓦利看上去很是矛盾，几乎都有些不耐烦了。

斯玛特集团继续加价，安赛乐公司亦步亦趋。

场上第40次应价达到了33亿美元。

谁将中标？

这时，苏德的表情发生了变化。

他自言自语：“好戏要上演了。

”他接到米塔尔打来的电话，要他加入竞拍。

他第一次举起了标有号码3的牌子：33.2亿美元。

米塔尔钢铁公司一鸣惊人。

在安赛乐公司这边，迈克尔·沃斯给场外的多莱打电话，问他如何应对。

多莱告诉沃斯：“这正是我们想要的。

继续加价。

我们可以再出高一点儿。

”

## <<冷酷的钢铁>>

### 后记

米塔尔获胜，印度国内两位部长迫不及待通过媒体表达喜悦心情。

之前曾多次为米塔尔助阵的工商部长卡马尔·纳特发表声明称：“旧的经济结构已经退出历史舞台，旧理念体系下的国家如今必须承认，印度将在新的全球性经济结构中发挥重要作用。”

印度财政部长帕拉尼亚潘·奇丹巴拉姆亦进一步表示：“看到印度走出的实业家成为世界头号钢材生产商，我们既高兴又骄傲。”

战斗结束一个月后，阿蒂亚和梅加的大女儿萨纳亚（Sanaya）出生，米塔尔当上了爷爷，为他这一年画上了完美的句号。

2006年12月，《金融时报》将拉克希米·米塔尔评为“年度人物”。

为收购双方提供顾问服务的13家银行咨询费总共收入2亿美元。

据新公司第一份年度财务报告显示，米塔尔为收购安赛乐公司，支付银行、法律、政府游说、媒体宣传等各项顾问费用总计1.88亿美元，平均每天100万美元。

罗梅恩·扎列斯基对自己在整个故事中的角色也非常满意，同样感到开心的还有宗教艺术品拍卖行和经销商。

扎列斯基在本次交易中净赚了10亿欧元。

米塔尔邀请他加入安赛乐米塔尔公司董事会，扎列斯基欣然接受。

董事会中其他几位亿万富翁分别是阿里斯特雷恩、弗朗索瓦·皮诺特和威尔伯·罗斯。

## <<冷酷的钢铁>>

### 媒体关注与评论

看看个人的梦想是如何改变全球工业的……这本书读起来就像一部惊悚小说，就像一场席卷大西洋沿岸的风暴。

——《经济学人》这本书为我们提出了更多值得思考的问题，而不单单是给出米塔尔为什么能够如此富有的答案。

——彭博社即使是对那些知道米塔尔终极之战中艰难险阻的人而言，这本书也将让他们觉悟：这是一场发生在现代欧洲工业社会中的印度史诗——“国王之战”。

——英国《电讯报》这本书为优秀商业书籍做了精彩的加法。

——《金融时报》“掌握了时机就掌握了一切”是米塔尔的人生信条。

正是这一信条和不懈的战略筹划铸就了米塔尔钢铁霸业的辉煌。

——著名钢铁研究专家 马忠普这本书值得中国企业家阅读，了解大型跨国收购活动该如何组织，其中可能存在的问题以及应对策略，避免在思想观念和操作流程上再犯低级错误。

——战略与资本市场资深专家 郑磊



## <<冷酷的钢铁>>

### 编辑推荐

《冷酷的钢铁》为一场耗资332亿美元的全球钢铁并购大战。  
获得高盛 & 金融时报商业图书提名奖《金融时报》、《经济学人》等多家全球知名媒体联袂推荐！  
看看个人的梦想是如何改变全球工业的.....这本书读起来就像一部惊悚小说，就像一场席卷大西洋沿岸的风暴。

<<冷酷的钢铁>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>