

# 只有富翁才知道的 财富法则

走进上流社会，揭开福布斯财富榜  
看时代巅峰的12条成功案例 / 诠释不一样的财富人生

[韩] 吴华锡◎著

武传海 曹婷◎译

中华工商联合出版社

# 只有富翁才知道的 财富法则

[韩] 吴华锡◎著  
武传海 曹婷◎译

## 图书在版编目 (CIP) 数据

只有富翁才知道的财富法则 / (韩) 吴华锡著; 武传海, 曹婷译. —北京: 中华工商联合出版社, 2011.7

ISBN 978-7-80249-875-4

I. ①只… II. ①吴… ②武… ③曹… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 097530 号

INDIAN BILLIONAIRES By HWA SEOK OH

Copyright 2010 © HWA SEOK OH

All rights reserved.

Simplified Chinese copyright © 2011 by Beijing RZBook Co., Ltd.

Simplified Chinese language edition arranged with Gimm-Young Publishers, Inc., through Eric Yang Agency Inc.

简体中文版通过韩国爱力阳版权代理公司由韩国金英社授权北京日知图书有限公司由中华工商联合出版社有限责任公司出版。

版权所有。未经出版者书面允许, 不得以任何方式复制或抄袭。

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2011-3219 号

## 只有富翁才知道的财富法则

作者: 【韩】吴华锡	出版: 中华工商联合出版社有限责任公司
译者: 武传海 曹婷	发行: 中华工商联合出版社有限责任公司 北京日知图书有限公司
出品人: 成与华 李军	印刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司
选题策划: 杨水秀	版次: 2011年8月第1版
责任编辑: 傅德华 楼燕青	印次: 2011年8月第1次印刷
特约编辑: 史倩	开本: 787mm × 1092mm 1/16
渠道总监: 赵国强 张晓宁 李圆	字数: 190千字
营销企划: 韩博华 万春生 马泽峰 李莹	印张: 13.5
责任审读: 郭敬梅	书号: ISBN 978-7-80249-875-4
责任印刷: 迈致红 潘代兵	定价: 32.00元

服务热线: 010-58301130

团购热线: 010-82632355 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座19-20层, 100044

http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



## 印度！亚洲最盛产亿万富翁的国家之一

亿万富翁！

你敢做这种梦吗？亿万富翁是指财产达到10亿美元以上的人，是富人中的巨富。

据《福布斯》排行榜显示，2011年全球十大富豪中有4人来自于美国，2人来自于印度，其他4人则分别来自于墨西哥、法国、西班牙和巴西。

纵观历年的福布斯排行榜，印度都有着十分优异的表现——2010年与2009年全球十大富豪榜中印度的在榜人数均为2人，尤其是在2008年度，印度以4名在榜人数超越了美国（2人），并一度成为亚洲拥有亿万富翁人数最多的国家。近年来印度所取得成绩令世人瞩目，引起了世界对印度及印度企业家的热切关注。

印度亿万富翁的发家史与成长经历慢慢登上了舞台，成为全世界商界人士观摩与效仿的对象。而这些备受世人关注的印度亿万富翁们大多是通过经营企业发家，而且空手打天下的“白手起家型”富翁不在少数。下面让我们看几个事例。

印度最大的信息通信商巴帝电信（Bharti Airtel）的创始人苏尼尔·米塔尔（Sunil Mittal）从一个小小的自行车零件商起家，最终成了世界级的巨富。他用筹借来的400余美元开始创业，如今拥有了83亿美元的净

资产，是“印度信息通信界的帝王”。

印度最大的房地产公司DLF集团主席K.P.辛格（Kushal Pal Singh）在50岁时怀着成为“第二个唐纳德·特朗普（Donald Trump）”的梦想正式涉足房地产业。几乎是白手起家的他2008年以350亿美元左右的财产，成了与唐纳德·特朗普并驾齐驱的世界房地产大亨。2011年他以73亿美元的净资产名列印度第11大富豪。

印度最大集团信实（Reliance）集团的创始人迪鲁拜·安巴尼（Dhirubhai Ambani）是一个贫苦教师的儿子。为了赚钱，他高中一毕业就到了跨国企业壳牌（Shell）公司担任加油员。后来，他用一点点攒下来的钱创办了信实公司，企业总市值在2002年达到了380亿美元，从“无”创造了神话，是“印度的郑周永”（注：郑周永为韩国现代集团的创始人）。

本书记录了包括以上人物在内的12位印度代表性亿万富翁的成功人生。书中着重阐述了他们在各自行业以怎样的战略取得成功，尤其对成功因素和战略作了重点说明。所以本书既是印度版的“财富法则”，又可以称得上是献给全世界的“财富战略书”。

除成功战略之外，书中还对他们在创业过程中遇到的困难和障碍进行了说明，并讲述了他们如何克服了各种困难并最终取得了成功。印度巨富们在成为亿万富翁之前所经历的痛苦、悲伤、挫折、喜悦、爱情、挑战、成就等在这本书中都有详细的描述。因此，本书不仅适合打算通过经商或投资赚大钱的人阅读，而且对所有希望活出成功人生的人，都可以成为珍贵的经验、启示和向导。

本书不仅讲述了“如何赚钱”，还把目光投向了“如何花钱”上。因为印度企业家对企业的社会责任也十分重视，他们积极致力于捐赠、奖学金事业和贫民救济等活动。从印度企业家积极履行社会责任的姿态中，我们的企业家和将来有志成为企业家的人可以得到鲜活的启示。

印度最近与中国一道正在迅速成长为21世纪强国，但我们对印度的企业和企业家却并不了解。即使在全世界范围内，也很少有介绍印度企业和企业家的书籍。本书不仅介绍了印度亿万富翁们的人生和成功战略，

还对他们创办的企业、生活时代、企业文化、经济状况等内容进行了说明。因而对想了解“崛起的大国”——印度的代表企业和企业家的读者而言，本书也可以提供十分丰富的信息。

据韩国商人联合会的一项调查显示，最近韩国的创业者越来越少，企业家精神正逐渐丧失。与企业家相比，许多年轻人更热衷于公务员和专业技术职位。因为与充满挑战与冒险的生活相比，人们更希望做舒适、稳定的工作。这是令人遗憾的事情。有句话叫“**No Risk, No Return**”，意思是没有冒险，就赚不了大钱。创业不仅能增加个人财富，还能增加国家财富。因此，为了未来国家的发展，也应多出现一些向往创业的年轻人。

最近在全球金融危机的寒流非同寻常的情况下，人们变得更加保守。因为大多数人都不愿积极面对眼前的挑战，而是希望避而远之。陷入现实困境中的人稍有不慎就会放弃自己的远大理想。然而，危机往往也是机遇。如果遇到危机就匆忙逃避，绝不会品尝到成功的甜美。当别人惊慌逃走时，只要我们怀着新的梦想去准备和挑战，成功的机会就会降临。对挑战者而言，越是危机，就越会成为取得大成功的机遇。这一点在印度富翁们的成功之道中也时有体现。

无论是在世界的哪个角落，只有语言、文化和环境有所区别而已，人们生活的方式则相差无几。虽然印度人的文化与世界其他国家有很大差异，但人们感受、思考、生存、遭遇与克服困难的方式却如出一辙。当然，赚钱的方式也大同小异。希望这些印度亿万富翁在苦难与逆境中取得成功的故事能为读者带来感动与启示，尤其希望能为在全球金融危机中意志消沉的人们带来强大的勇气和自信。

亿万富翁！

这是一个大多数人不敢想象的目标。但我希望阅读本书的读者能够去尝试拥有伟大的梦想，因为一切成功都始于梦想开始的地方。衷心期待在不远的将来，你也可以成为亿万富翁！

吴华锡



## 财富法则一 敢为天下先

### 1 我的对手只有卡内基 | 拉克希米·米塔尔 // 003

出身不能决定成败 | 扭亏为盈 | 我的对手只有卡内基 | 谁敢批判我

### 2 挑战自我，征服21世纪 | 苏尼尔·米塔尔 // 016

发现幸运的慧眼 | 用宽容的心态面对危机 | 采用最佳策略力争第一 | 静观其变，等待时机 | 升华为真正的探险家

### 3 打败唐纳德·特朗普的房地产新星 | K.P.辛格 // 031

与众不同在起跑线上 | 命中注定的见面成就命中注定的未来 | 从无到有的创造 | 好的人脉开辟成功之路

### 4 最杰出的印度企业家 | 迪鲁拜·安巴尼 // 043

做事业就是要摸爬滚打 | 志向高远，体悟成功 | 用不知天高的利刃穿透苍穹 | 必须抢先行动

#### 延伸阅读

向最优秀的父亲学习 | 穆克什·安巴尼 // 056

超越父亲 | 阿尼尔·安巴尼 // 060

#### 结语

心有多大，舞台就有多大 // 063

## 财富法则二 泰山压顶不弯腰

### 5 缺点并非成功的绊脚石 | 阿齐姆·普莱姆基 // 067

“王子”的烦恼 | 勇于承认失败的阳光心态 | 经营多样化，思维多元化 | 小成就衍生大成功 | 改变世界

### 6 肩负每一位员工的人生幸福 | 纳拉亚纳·穆尔蒂 // 083

贫穷不是堕落的理由 | 坚贞的爱是另一种成功 | 区区1000美元的力量 | 员工的幸福是第一要务 | 成功可以复制 | 黎明之前必然伴随漫漫长夜

**延伸阅读** 树立正确的人生目标 | 南丹·尼乐卡 // 100

**结语** 感念每一次来临的危机 // 104

## 财富法则三 不走寻常路

### 7 下一个现实由我缔造 | 贾姆希德吉·塔塔 // 109

失败的另一层含义 | 点亮民族经济之火 | 我赚的不一定是我的

**延伸阅读** 掀起新革命 | 拉坦·塔塔 // 120

### 8 与大自然做生意的商人 | 图尔西·坦提 // 125

失败16次后迎来机遇 | 享受竞争的经营技术 | “世界第三”是称霸世界的奠基石

**结语** 令人心潮澎湃的蓝海战略 // 137



## 财富法则四 唯我独尊

### 9 天生的宝莱坞帝王 | 沙鲁克·汗 // 141

家庭是成功的开始 | 痛失双亲 | 谁说爱情很美丽 | 仅容许一次挫折 | 热情的先驱者，觉醒的开拓者

### 10 赢得人生的马拉松 | 乌代·科塔克 // 156

把握机会的非凡能力 | 由“印度第一”向“世界最佳”跨越 | 目标是全球性金融集团 | 过程最重要

### 11 不只是一定要称霸零售市场 | 基肖尔·比亚尼 // 169

印度零售革命的英雄 | 理性地认识成功 | 切莫忽略市场调查 | 渴望成功

### 12 成功的无限复制 | G.D.贝拉 // 182

一次选择决定终生 | 意志是无法挫败的 | 经济与政治两开花 | 心系国家，回归商界 | 永远的企业家

**延伸阅读** 建设太阳帝国 | K.M.贝拉 // 197

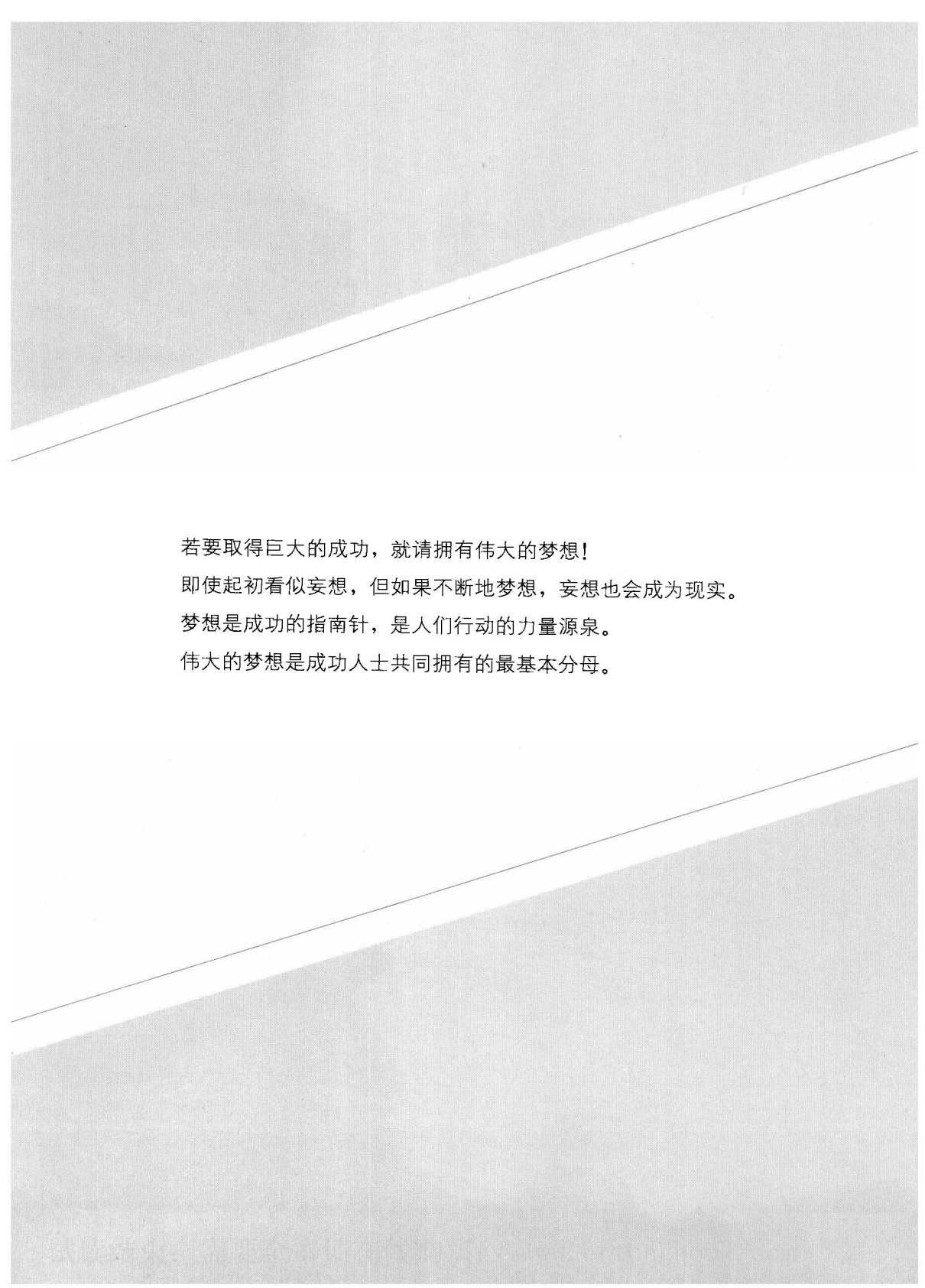
**结语** 我的地盘我为王 // 202

附录 《福布斯》全球10大富豪榜 // 205

# 财富法则一

敢为天下先





若要取得巨大的成功，就请拥有伟大的梦想！

即使起初看似妄想，但如果不断地梦想，妄想也会成为现实。

梦想是成功的指南针，是人们行动的力量源泉。

伟大的梦想是成功人士共同拥有的最基本分母。

1

## 我的对手只有卡内基

拉克希米·米塔尔

拉克希米·米塔尔 (LAKSHMI MITTAL)

世界头号钢铁公司——阿塞洛米塔尔钢铁集团董事长

净资产：311 亿美元，世界第六巨富

出生日期：1950 年 6 月 15 日

出生地：印度拉贾斯坦邦萨度普尔

学历：加尔各答大学圣泽维尔学院会计学专业

提起“钢铁大王”，人们很容易联想起美国的安德鲁·卡内基。但在当今世界的钢铁领域，还有一位远远凌驾于卡内基之上的“现代钢铁大王”，他就是印度出身的企业家拉克希米·米塔尔。

之所以说他是“印度出身”，是因为他已经离开了印度，目前在海外发展。但他依然保留了印度国籍，保留自己对印度强烈的爱恋与自豪感。“我的最大优点就是我是一名印度人。在诸多语言与民族共存的印度，我学到了许多。”他毫不掩饰自己的民族自豪感。

米塔尔目前居住在英国。他的公司——阿塞洛米塔尔钢铁集团（Arcelor Mittal Steel）在荷兰注册。他之所以驻留在英国和荷兰等地，就是因为那里的税金比较低廉。

阿塞洛米塔尔钢铁集团究竟有多大，以至于米塔尔被誉为“世界钢铁大王”呢？米塔尔名副其实地坐上“世界钢铁大王”的宝座是在2006年6月。当时，米塔尔发布了一条震惊世界钢铁业界的重大消息，世界排名第一的米塔尔钢铁公司将并购世界排名第二的阿塞洛公司，并将合并后的公司取名为“阿塞洛米塔尔钢铁集团”。2007年年末，该公司的年粗钢生产能力达1.3亿吨，是第二名日本新日铁公司（3270万吨）的3倍以上。

曾一度称霸世界头号钢铁企业的浦项制铁公司（3010万吨）也不是阿塞洛米塔尔钢铁集团的对手。与卡内基钢铁公司的后身——美国钢铁公司（2120万吨）相比，阿塞洛米塔尔钢铁集团更是它的5倍以上。世

界钢铁领域无人匹敌的巨型钢铁企业诞生了！

合并后的新公司员工总数为32万人，年销售额达1050亿美元，工厂遍布60个国家。拉克希米·米塔尔在步入商界30年之后，打造出了掌握世界市场11%份额的超大型企业。他所拥有的财产也高达480亿美元，是与当时比尔·盖茨（540亿美元）并驾齐驱的世界顶级巨富。他是怎样一个人？他究竟是如何在一代人的时间里打造出世界最大钢铁企业的呢？

## 出身不能决定成败

拉克希米·米塔尔于1950年出生在印度西北部拉贾斯坦（Rajasthan）邦。拉贾斯坦邦是印度具有代表性的商人阶层马尔瓦里族（Marwari）的故乡。马尔瓦里族以出色的经商之道著称，而米塔尔的家族就是马尔瓦里商人出身。

米塔尔的父亲似乎有先见之明。父亲为他取的名字“拉克希米”（Lakshmi）在印度教中意为“财富女神”，意在让他将来成为大富大贵之人。他小的时候家中贫困潦倒，坑坑洼洼的水泥地和用麻绳扎成的绳床就是他的童年回忆。他那贫穷的家乡直到他离开时还未通上水电。

米塔尔在拉贾斯坦邦度过了他的童年。后来，米塔尔一家为了赚钱搬到了当时马尔瓦里商人聚集的加尔各答地区。在加尔各答，他们仍是住在一个很贫困的地方。那是一幢紧邻电车轨道的2层楼。一打开窗户，错综复杂的电车电线就会挡住视野。他还回忆说，自己每天清晨经常被嘈杂的汽车声吵醒。

父亲在搬到加尔各答后，在一家英国钢铁公司工作了很长一段时间。在对钢铁业熟悉之后，他在那里开了自己的钢铁厂，企业运营还算平稳。在这期间，米塔尔考入了加尔各答大学的著名学院——圣泽维尔学院，学习经营学和会计专业。

大学期间，米塔尔在会计和数学方面显示出了超群的能力，其成绩

在圣泽维尔大学可以用“空前绝后”来形容。1969年大学毕业后，他直接进入了父亲的公司。父亲唤醒了他的挑战精神。

父亲一有时间就告诫他“要接受挑战，绝不能惧怕新事物”。对新事物的强烈挑战精神成了贯穿他一生的教诲。后来，米塔尔在加尔各答成了家，有了一双儿女，生活还算安定。

然而，米塔尔无法满足于这种生活。他想离开父亲，创建自己的钢铁公司。他的梦想是成为像卡内基那样的世界钢铁大王，父亲也十分支持他的想法。1976年，年仅26岁的他踏上了前往印度尼西亚的征途。他之所以决定去印度尼西亚，是因为他认为当时印度繁多的限制政策不利于公司的运营。

就这样，米塔尔离开了祖国印度，正式踏上了世界企业家之路。在印度尼西亚，他创办了一家名为“Ispat Indo”的钢铁公司，开始发挥自己的经营能力。“Ispat”在梵语中是“钢铁”（Steel）的意思。他把Ispat Indo公司经营得有声有色，一位日后的世界级企业家在茁壮成长。

从下面这个事例中，我们可以看到年轻的米塔尔是如何成功运营企业的。虽然他为了躲避繁多的限制政策而离开了印度，但在印度尼西亚却也遇到了同样的问题，因为那里的官僚主义和限制也很严重。另外，日本钢铁企业在印度尼西亚已经发展得如火如荼，它们以先进的技术掌控印度尼西亚市场，这大大打击了米塔尔从事钢铁行业的雄心壮志。

但米塔尔也并非是一个脆弱之人。他通过坚持不懈地拜访官员，不仅解决了限制问题，还与很多印度尼西亚官员成了朋友。接下来就是同日本企业竞争的问题。他亲自到市场中调查铁矿石和钢材的价格，结果发现二者差异悬殊，他看到了其中的商机。他认为，只要降低生产费用，就有充分的把握打破日本钢铁企业的垄断局面，赢得与日本企业间的竞争。

他没有采用把铁矿石、石灰石等炼成铁时使用的传统高炉，而是安装了电弧炉，使生产费用节省了50%，企业具备了可以与日本企业相抗衡的能力。从这件事中，我们可以看出当时还不到30岁的米塔尔的挑战

精神，以及出色的经营和解决问题的能力。

此后，他在印度尼西亚驻留了14年，因为钢铁公司的成立使米塔尔在印度尼西亚占有了一席之地。但他对此并不满足，他离“世界头号钢铁大王”之梦还很遥远。

米塔尔的钢铁厂刚成立时，年生产量为3万吨。当这个数值增长到11倍（33万吨）时，已经过去了整整13年的时间。如果按照这个速度，即使是奋斗一生，也无法实现“世界头号钢铁大王”的梦想。看来必须要换一种方式，也就是要进军国际市场。他决定走向海外，收购其他钢铁公司。此后，他开始专注于收购钢铁公司。

米塔尔的战略是这样的：先用低价买入深陷经营困境的海外国营企业，然后在短时间内将其转变为优秀企业。1989年米塔尔收购特立尼达（Trinidad）的钢铁厂就是一个典型的例子。

米塔尔买下了日均亏损100万美元的国营钢铁厂，不到一年就使公司扭亏为盈，销售额增长了一倍。而这家钢铁厂此前曾被美国和德国的著名咨询师和专家判了死刑，因为他们认为这家企业已无回天之力了。

那么，米塔尔又是如何做到的呢？他在收购这家钢铁厂之后，采取的最有力度的变革就是更换员工。他将60名来自德国的高管都换成了印度人。由于印度人的薪金只有德国人的1/10，所以大幅减少了薪酬开支。他的领导能力在这里也发挥了巨大作用。因为同为印度人，来自印度的高管也都忠实地服从他的领导。

米塔尔在哈萨克斯坦也做了类似的事情。1995年，他收购了哈萨克斯坦的国营钢铁企业。由于当时哈萨克斯坦从苏联解体出来没几年，很多人连这个国家在哪里都不知道。

这种不了解意味着收购有很高的不确定性和很大的风险，但米塔尔却果断地收购了这个陌生国家的陌生公司。该公司的问题十分严重，已经6个月没给员工发工资了。然而，米塔尔同样在不到一年的时间里就让公司扭亏为盈，月生产量由12万吨增长到25万吨，增加了一倍以上。哈萨克斯坦的这家钢铁公司当时规模很大，足以左右整个国家的经济命脉。



由于国营钢铁公司的起死回生，哈萨克斯坦政府向米塔尔提供了极大的礼遇，并向他表示了谢意。

## 扭亏为盈

米塔尔买下亏损企业后，究竟是如何让企业起死回生的呢？下面就让我们详细地了解一下墨西哥钢铁公司的事例，我们可以从中学到米塔尔的妙手回春之术。

1991年，墨西哥政府的工作人员敲开了米塔尔钢铁公司（当时仍为Ispat Indo）的门。那时，米塔尔正因“挽救亏损钢铁企业的专家”而声名大噪。

20世纪80年代初，墨西哥政府决定创办一家代表国家综合实力的钢铁公司。为了创办拥有最尖端设施的工厂，墨西哥政府投入了22亿美元的巨额资金。但工厂尚未竣工，此前一片沸腾的石油热便迅速冷却下来。这对产油国墨西哥的经济是致命的打击。墨西哥政府曾对自己丰富的石油资源充满了信心，便从海外借了大量外债，现在却陷入了无力偿付的境地。因此，墨西哥政府大幅减小了当初计划的钢铁工厂规模，工厂也草草竣工了。

但工厂运营3年之后，粗钢生产能力依然远低于预期，亏损也在不断扩大。墨西哥政府责备公司的管理层和工人，但这也不能让情况得到改善。1991年，墨西哥政府不得不决定将这个满怀雄心壮志的钢铁企业卖给外国。当时收到墨西哥国营钢铁公司Sicartsa公开招标邀请的企业共有3家，米塔尔钢铁公司也位列其中。

米塔尔派出了一个由公司各部门的20名专家组成的特别小组，其任务是对墨西哥国营钢铁公司进行全方位的分析，然后决定是否进行收购。特别小组的分析结果显示，Sicartsa公司的工人们严重缺乏工作热情，而且公司只启用了20%的设备，生产的钢铁质量也很低。相反地，公司的机械设备却都是最新式的。工人们尽管士气低落，但平均年龄只有27岁，