第一图书网, tushu007.com

<<王传福传>>

图书基本信息

书名：<<王传福传>>

13位ISBN编号：9787511303677

10位ISBN编号：7511303676

出版时间：2010-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：成杰

页数：248

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

第一图书网, tushu007.com

前言

2009年9月28日，比亚迪的创始人——王传福成为“胡润百富榜”榜单冠军。
但就在2008年，王传福还只是百富榜上的第103位，财富只有60亿。
从60亿暴涨到350亿，王传福成为急速缔造财富帝国的又一个传奇。
王传福以电池发家，纵横天下。
当外国制造电池采用全自动化，一条生产线上才几个人时，王传福造电池是没有生产线的，车间里到处都是人。
但是，就是这样造出的电池不仅质量高，而且成本还低。
而且，仅凭这样一条半手工半自动化的电池生产线，在几年时间里王传福的比亚迪成为了世界级的“电池王国”。
就在王传福在电池市场如日中天的时候，他又作出了一个大胆的决策：进入汽车行业，并确定把比亚迪的发展放在电动汽车上。
他想凭借自己在电池上的优势使自己在汽车领域里赢得竞争，并利用电动技术节省能源、减少污染，肩负起一个企业家的社会责任。
自此，进入汽车业始，王传福犹如一匹黑马令汽车界同仁刮目相看。
回首2008年，对全球车市来说这是个黯淡、寂寞的年份。
处在金融风暴核心地带的美国，随着金融危机加深、经济衰退临近，美国车市陷人了1993年以来最严重的下滑困境。
2008年前三季度，美国新车销量同比下降超过20%。
欧洲、日本等发达国家的汽车市场，也无一例外地处于低迷不振的状态。

内容概要

他，让三洋、索尼等国际大公司感到恐惧　　他，一个近似狂妄的技术奇才　　他，在漫漫熊市吸引“股神”入股比亚迪　　他，在全球金融危机中逆流而上　　他，仅一年时间身价暴涨百亿，成为中国新一代首富……　　他就是王传福，曾经一文不名的农家子弟，26岁时却成为高级工程师、副教授；2002年，他在短短7年时间里，将镍镉电池产销量做到全球第一、镍氢电池排名第二、锂电池排名第三，37岁便成为饮誉全球的“电池大王”，坐拥3.38亿美元的财富。

2003年，王传福斥巨资高歌猛进汽车行业，誓言要成为汽车业领军人物……2003年1月23日，比亚迪公布以2.7亿元的价格收购西安秦川汽车有限责任公司77%的股份，成为继吉利之后国内第二家民营轿车生产企业。

进入汽车领域之后，王传福坚持自主研发，复制电池领域成功模式，进行垂直整合，三年磨一剑，比亚迪F3一战成名，汽车梦想终变成现实12006年12月17日，比亚迪凭借“F3风暴”荣膺被誉为中国营销界“奥斯卡奖”的“2006中国十大营销事件·人物盛典”称号。

2009年9月28日，他以350亿元身价位居“2009胡润中国百富榜”榜首，成就了自己的财富人生。

作者简介

成杰，巨海教育集团总裁，亚洲顶级实战名师，华人执行力第一导师，华人演说领导力权威，上海安徽商会副会长。

成杰老师是一位实战派的管理咨询专家！
他用8年的时间亲自拜访了上百位顶尖成功企业家，并先后在120多个城市巡回演讲，培训辅导过1200多家企业，演讲超过1580

书籍目录

前言一、2009年，他成为中国首富　他的成功不是谜，而是故事　解密财富“刘翔”的350亿神话　比亚迪，民族制造业的旗帜　企业家的三个问题　在低调与张扬间畅意游走　员工眼中的“神”　企业家的责任感二、电池专家变身“电池大王”　贫寒少年的科学梦想　年轻博士的拳拳赤子之心　疯狂“下海”，掘金电池　打造比亚迪的创业团队　品质控制抢占电池市场　打造温馨的比亚迪之家三、挑战日本电池巨头及代工皇帝　挑战三洋　和解三洋　击败索尼　富士康狙击比亚迪四、比亚迪华丽上市香港证交所　资本市场的博弈　资本经营，广开财路　联手百富勤，香港成功上市　为自己的梦想买单五、“电池大王”入主汽车帝国　“带电”的汽车王座攀登者　王传福的造车理由　为什么选择入主秦川　站在巨人的肩上，破除技术壁垒　枪毙“316”方案　三年磨一剑，“丰田”F3中国造　王传福的制胜武器　进军海外市场　吹响“2025年比亚迪世界第一”的战斗号角　我们是在做工厂，不是做产品　回望秦川，追寻蓝海六、逆市上扬，金融危机中的黑马　令“股神”青眼有加的中国公司　巴菲特的神秘礼物　他凭什么打动巴菲特　金融风暴也是机会　旺市看通用，淡市看比亚迪　……七、争做电动汽车时代的领航者八、王传福成功之道九、比亚迪的品牌战略十、集中高效的企业文化附录

章节摘录

2009年9月28日晚，胡润在海南公布了“2009胡润百富榜”，比亚迪集团总裁王传福以350亿元财富从去年排名第103位飙升至今年的第1位。
从2008年的60亿元突然暴涨到今年的350亿元，王传福成为急速缔造自己财富帝国的又一个传奇。
胡润表示，比亚迪创始人、43岁的王传福能够登上首富榜榜单，连他自己都想不到。
王传福能够成为首富，有三方面因素：一是中国的汽车行业高速增长；二是巴菲特投资了比亚迪；三是中国经济从去年到现在，恢复得很快。
但尽管如此，这骤然间堆积的天大财富还是让全世界的媒体惊呼：比亚迪到底是何方神圣？
一时之间，媒体和大众纷纷把目光聚焦到比亚迪和他的创始人王传福身上。
原来，比亚迪是一家在中国香港上市的大陆高新技术民营企业，横跨IT和汽车制造业两大产业。
比亚迪成立于1995年，拥有充电电池、手机产业，总部设在深圳，同时在北京、上海和西安等地区建有七大生产基地，总面积将近1000万平方米，并在美国、欧洲、日本、韩国、印度、中国台湾和中国香港等地设有分公司或办事处，现员工总数已超过13Zi人。
比亚迪2002年在香港主板上市，王传福拥有27.83%的股份，市值1200亿元，他所持有的是内资股，不能完全流通，在此胡润研究院将内资股与H股的价格按照1：1计算。
2003年初，比亚迪进人汽车领域。
比亚迪股份发布的财报显示，到2009年上半年公司净利润翻番，其中汽车业务收人大增133%。
业绩飙升，公司股价更是在一年内暴涨4倍。
公司良好的业绩增长潜力使得比亚迪近几年来持续受到海外资金的追捧。
2003年还传出消息，波导将与浙江省政府合作，投入30亿元进人汽车业。
五粮液准备涉足汽车外观模具。
同时在前几年转型货车制造的云南红塔集团，在这一年开始涉足轿车生产。
那么为什么大家不约而同进人汽车行业呢？
显然是由于丰厚的利润，所谓“天下熙熙皆为利来”。
根据国家统计局的数据，2002年前10个月汽车工业所属的交通运输设备制造业盈亏相抵后实现利润总额352亿元，同比增长64.6%；新增利一润138亿元，对全部工业企业利润增长的贡献率为22.5%，位居各大工业行业之首。
在汽车行业经济效益大幅增长的直接拉动下，整个工业企业效益出现转折性变化。
与此同时，汽车对国家税收的贡献也大大增强。
2002年，仅汽车工业增值税和销售税及附加两项税收就达262亿元，同比增长27.5%，大大高于全部工业税收增长11.5%的水平。
汽车工业缴纳的税收已占工业企业税金的5%，新增税收的贡献更达一到了11.2%。
2002年，汽车行业非但没有在人世冲击中艰难求生，反而增长迅速。
中国汽车工业协会的统计结果显示：2002年，全国汽车产量达325.12万辆，同比增长38.49%；销售完成324.81万辆，同比增长36.65%。
因为“爆发性增长”，2002年被命名为汽车行业的“井喷之年”。
自然而然，进入2003年，汽车行业吸引了众多热钱的涌人。
大家不约而同产生出强烈的“造车冲动”，因此可以说，2003年是不折不扣的“造车年”。
但是很快这些资本几乎都从汽车业败退，只有比亚迪获得了成功。
王传福的加人造车大军并不是跟风，王传福是“独裁者”，他有他独特的想法。
汽车制造业是什么？
按照王传福的说法：“汽车业是一个做了100多年的传统产业，传统产业其实就是一个低科技产业。”不愧是技术狂人，王传福这句话，鲜明表现了他对通用、福特、丰田等老牌汽车公司引来其他投资者同自己竞争。
一时间电池领域涌现了一百多家公司，互相竞争，使得电池领域过度竞争，利润不断下降。
几年来，充电电池每年的价格均有10%的下调幅度。

正是因为比亚迪的电池制造已经遇到销售天花板，很难再有大的突破。
所以深谋远虑的王传福必须筹划公司的转型。
比亚迪手中拥有12.4亿人民币的现金，这笔大额的资金处于闲置状态，比亚迪的电池业已经不需要更大的投入了。
那么王传福必须为这些闲置资金找到一个投资领域，否则只能是浪费资源。
在种种原因的决定下，比亚迪必须拓展业务，比亚迪必须谋求转型！
当时比亚迪面临的一种选择是可以全面转向手机领域，比亚迪可以尝试拥有自主品牌的手机。
但是由于比亚迪电池的客户是摩托罗拉、诺基亚等手机制造商，所以如果比亚迪全面进人手机行业，那么比亚迪电池的销售必然会受到极大的冲击。
权衡之下，最终王传福选择了汽车制造业。
其实比亚迪选择改行造汽车，还是有一个行业背景的。
在整个2003年中国盛行一股外行造车风，比亚迪控股秦川只是这股“造车热”中比较引人注目的一个。
2003年，汽车业的丰厚利润在制造业激发起一股强烈的“造车冲动”，家电业、手机业、烟草业等行业的巨额资本像潮水一般涌人汽车业，所有人都想在汽车市场分到一块蛋糕。
2003年8月，美的空调与昆明高新区招商局签署协议，美的5年内将总投入20亿元人民币，对云南客车厂、云南客车改装厂等企业进行改造，准备打造“云南美的汽车工业城”。
此后，美的又积极与湖南的三湘客车进行接触，10月份，又与三湘客车达成协议，开始接管这家企业。
一年之内，美的梅开二度，准备在汽车界大展拳脚，成为家电业进军汽车风头最劲的一家企业。
2003年10月，奥克斯集团出资50007万元，收购沈阳双马汽车95%的股权。
奥克斯成功拥有了越野车和拖拉机等车种的生产牌照。
11月，奥克斯生产的第一款汽车——“朗杰”SUV在沈阳下线。

后记

本书之所以能够诞生，当然最应该感谢的是王传福先生。
感谢王传福先生及其所领导的比亚迪集团，让我们能够有机会分享到这么一个极富传奇色彩的创业故事。
在此谨向王传福先生及其所领导的比亚迪集团表示最崇高的敬意和最真诚的谢意。
在本书的编写过程中，由于所涉及的资料选取来源范围较广，兼时间仓促。
部分资料未能（正确）注明来源及联系版权拥有者并支付稿酬。
希望版权拥有者在见到本书及声明后及时与我们联系，我们将会尽快办理相关事宜。
在此表示感谢与歉意。
同时。
由于很多资料是通过互联网上获得的信息，甚至还有一些内容根本无法知晓其作者，在此也真诚地谢谢他们为本书出版所作出的贡献。
最后。
由于作者水平所限，若书中出现不足之处，敬请大家谅解指正。

媒体关注与评论

能够作为比亚迪和中国人的合作伙伴，我们对此非常兴奋，王传福先生具备独特的管理运营能力和优良记录，我们盼望着和他的合作。

——沃伦·巴菲特

编辑推荐

《王传福传:比亚迪神话》编辑推荐：王传福语录：1.人生像攀登一座山，而找山寻路却是一种学习的过程，我们应当在这过程中学习笃定、冷静，学习如何从慌乱中找到生机。
生命有一种硬度，你若有不屈的灵魂，脚下就一定会有一片坚实的土地。
〈br〉2.我们坚持国际制造、国际品质，我们走中国人应该走的一条道路。
〈br〉3.在电池领域，比亚迪仅用了30%的成本优势就击败了索尼、三洋，我们有40%的成本优势，我们没有理由打不倒外国企业。
〈br〉4.在比亚迪，人是每一个关键节点、每一种战略打法的最终执行者。
对工人高压、高薪的结合可以对效率起到立竿见影的作用，但对于知识结构高、价值观和自尊心都很强的工程师这-套是不管用的。
只有通过建立文化认同感，让他们追随你的理念。
〈br〉5.现在，中国的民营企业都是小蚂蚁，企业品牌化经营的思维不够，大家都在讲百年企业，百年企业不是老子传儿子、儿子传孙子，而是产品品牌、企业品牌的延续。
对于众多的热衷“ 中国制造 ”的OEM企业，是否应该好好想想这个问题呢？
〈br〉6.比亚迪的企业文化是比亚迪人共同的信念和价值取向，是比亚迪人光荣与梦想的体现。
〈br〉7.中华民族的勤奋和吃苦耐劳，决定了我们必将成为世界第一。
〈br〉8.成功最关键的还是要有冒险精神，许多时候不在于你能不能干，而在于你敢不敢干。
〈br〉巴菲特最看好的中国企业家，新一代的徽商故事，新世纪的汽车霸主。
〈br〉一部迄今为止最新最全面讲述王传福创业历程的倾力之作。

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