第一图书网, tushu007.com

<<鸿海枭雄>>

图书基本信息

书名：<<鸿海枭雄>>

13位ISBN编号：9787543650947

10位ISBN编号：7543650940

出版时间：2009-1

出版时间：青岛出版社

作者：王静

页数：246

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

内容概要

《鸿海枭雄：郭台铭》试图解开围绕鸿海成长的重重谜团，剖析郭台铭步步为营的背后原因，揭开财富背后的本来面目在鸿海崛起的过程中，郭台铭取胜的武器是什么？
有人说因为郭台铭本人精准的商业判断力，有人说因为富士康对产品质量的持之以恒，有人说因为产品极富竞争力的定价……那么，究竟是因为什么，郭台铭造就出他的巨无霸制造业帝国？
这是我们的荣幸与责任。
就像20世纪初美国传奇企业家洛克菲勒所说：“ 也许以后别人的资产比我还多，但我是唯一的。
”这句话，郭台铭应该也有资格说，因为是他令“ 中国制造 ”扬威全球IT界！

作者简介

王静，女，北京人，毕业于兰州大学新闻学院，记者，商业传记作家，曾任《北京青年报》、《竞报》等大型新闻媒体撰稿人，常年专注于企业人物写作，现为北京新知文创签约作家。

主要作品：《硅谷顽童——拉里·埃里森》、《印度第一家族——安巴尼家族》、《神秘的加拿大首富——肯尼斯·汤姆森》。

书籍目录

前传谁是郭台铭？
第1节 7.5万开启的财富神话第2节 富士康横空出世第3节 科技枭雄争霸全球第1章 品质是企业的生命第1节 郭台铭摔手机第2节 “ 99.99 ”哲学第3节 产品被退回，就要送蓝旗第2章 科技成就“ 唯一 ”第1节 镜面光洁度误差小于头发丝的二万分之一第2节 一个连接器8000项专利第3节 从被告到告人第4节 从“ 中国制造 ”到“ 中国智造 ”第5节 郭台铭的“ 民主科技 ”第3章 速度决定成败第1节 令人瞠目的高速度第2节 边建厂 边出货第3节 48小时开模第4节 库存是企业的坟墓第4章 只做大品牌第1节 只做代工 不做品牌第2节 拿下英特尔第3节 与全球最大电脑厂商做生意第4节 吃掉“ 苹果 ”第5节 不得而知的“ 隐藏 ”客户第5章 价格“ 杀手 ”第6章 战略制胜第7章 细节是“ 魔鬼 ”第8章 比客户更了解客户第9章 富士康是一所大学第10章 郭台铭的“ 人才战略 ”第11章 郭台铭的“ 霸气 ”之外尾声 鸿海能没有郭台铭吗？
附录

章节摘录

谁是郭台铭？
第1节 7.5万开启的财富神话　　“上个世纪20年代初的一天，住在中国上海的一对年轻夫妇，正在筹备一次路途遥远的旅行，旅行的目的地是丈夫的老家——山西。
这是他们婚后第一次回乡省亲，所以准备工作就做得更加慎重、充分。
这对年轻夫妇的名字叫孔祥熙和宋蔼龄。
日后，他们将成为中国历史上最有影响力的家庭之一。
宋蔼龄对这次旅行，内心充满了不安。
1973年，美国传记作家罗比?尤恩森，曾用这样的语言描述了宋蔼龄内心的感受，‘据她所知，那里的生活是艰苦的，原始的’。
但以后发生的事证明，宋蔼龄完全想错了。
当她坐着一乘由16个农民抬着的轿子，进入孔祥熙的故乡山西省太谷县时，她惊异地发现了一种前所未闻的最奢侈的生活。
罗比?尤恩森在宋蔼龄的传记中写道，仅在这个院子中，服侍宋蔼龄的佣人仆役就有70多人。
这样的事并不仅仅发生在孔祥熙一个家族之中，这座县城中许多商人家族都过着同样的日子。
因为当时一些重要的银行家住在太谷，这里常被称为中国的华尔街。
”　　这是大型纪录片《晋商》第一集“海内最富”的开篇解说词。
由这个片段，我们大抵可以窥测出山西商人的富足和生活的奢侈程度。
的确，在中国近代商业史中，晋商书写了浓重的一笔。
山西地处黄河中游，是中国古老文明的发源地之一，自古以来经济发达、商业繁荣。
到了明清时代，晋商已经闻名天下。
清道光年间，平遥古城一位名叫雷履泰的商人开办了一家名为“日升昌”的商号，他开始尝试用金融票据做买卖的方式，在此之前中国的商业往来必须用金、银等结算。
“日升昌”成为中国银行业的“鼻祖”。
此后，很多商人效仿“日升昌”模式，在全国开设了多家类似的商号。
因为它们都是以经营汇票为主业，同时又是山西人开办的，所以后来的人们将它们统称为“山西票号”。
晋商在颠沛流离的经商过程中，赚取了大量财富。
据清朝档案记载，到咸丰三年年底，山西商人向朝廷捐献的军饷，超过270万两白银，占了全国商民捐款的近一半。
此后，清廷甚至形成了习惯，只要财政吃紧，他们第一个求助的必然是晋商。
1900年，八国联军攻占北京，慈禧、光绪仓皇出逃。
路过山西时，票号完全支付了流亡朝廷的各种花销，其中仅“大德通”一家商号就捐出30万两银子。
到了清末，山西票号在全国100多个城市开设了450家分号，金额高达七八亿两白银，就连清政府的政府税收很大一部分也是由山西票号汇兑存储，山西票号获得了“汇通天下”、“九州利赖”的名声。
随着山西票号在全国的安营扎寨，晋商们所创造的财富故事也被一代一代传颂着。
德国柏林大学校长李希霍芬男爵后来在他的著作《中国》一书中写到：“山西人具有卓越的商才和大企业精神，有无比优越的计算智能和金融才华。
”　　距离雷履泰创办“日升昌”一个多世纪后，山西又出了一位叱咤风云的商业奇才。
他虽然出生在台湾，但是他喜欢说自己是山西人。
他喜欢吃山西的刀削面，最爱喝的就是山西汾酒。
他在山西投资、筑路、做慈善……在山西，与其说他是一名投资大陆的台商，不如说他是一位衣锦还乡的骄子。
他就是纵横三大洲、麾下拥有几十万员工的台湾首富郭台铭。
虽然在临近不惑之年的时候他才踏足自己的“家乡”，但是，晋商精明、务实、实干而又不失厚道的

精神贯穿了郭台铭创业的整个过程。
　　正如郭台铭所言：“阿里山上的神木之所以大，4000年前种子掉到土里时就决定了，绝不是4000年后才知道的。
”富士康之所以能够成为全球代工大王，也不是一时凭空而来的。
郭台铭能够创造晋商新传奇自然也不是“横空出世”的。
　　那么，这位新晋商的创业之路是怎样的?他是怎么成长起来的?在创业之初又经历了怎样的艰辛?鸿海默默无闻的前十几年又是怎么度过的?　　用向母亲借来的钱开工厂　　1974年，24岁的郭台铭刚刚服完兵役，当他和所有年轻人一样寻找机会进入社会时，一个熟悉外贸的朋友告诉他，自己认识的一家外贸公司接到一笔塑料零件订单，正在寻找公司承接。
郭台铭想，如果有现成的订单，顺势成立一家生产这种产品的工厂，那肯定会赚钱的。
于是，郭台铭开始四处寻找朋友帮助，准备合资建厂，把这笔订单接下来。
　　郭台铭刚从部队回来，没有什么钱，于是，他就向母亲借了10万新台币，和几个朋友共同注册成立了鸿海塑料企业有限公司，注册资本30万新台币。
　　鸿海塑料企业有限公司成立后，其发展并不像郭台铭最初想象的那样顺利。
当时正值世界第一次石油危机，国际市场上的石油价格从每桶不足3美元涨到12美元，上涨了4倍。
石油价格暴涨引起原料价格上扬，进而经济衰退。
郭台铭和朋友好不容易凑的30万元新台币，不到一年时间就花得精光，工厂经营陷入困顿。
　　到了第二年，合伙的朋友面对工厂的举步维艰，纷纷失去信心，决定撤资。
可是，郭台铭却不服气，他不希望用借母亲的钱办起来的公司就此关闭。
于是，郭台铭又向岳父借了70万新台币，独自把公司顶了下来。
　　郭台铭面对的压力可想而知。
他后来回忆说：“创业之初，资金都是妈妈辛辛苦苦攒的，所以我花每一分钱的时候，都要算20次。
”当时，黑自电视机刚刚在台湾兴起，郭台铭一人接管鸿海后的第一单生意就是制造黑白电视机的旋钮。
创业初期，郭台铭和15名员工挤在一间租来的83平方米的厂房里工作，就像今天深圳千万个小作坊一样。
可是，为什么郭台铭能把一个小作坊发展成全球制造业巨头，这恐怕就是我们要思考的问题了。
　　改写模具业规则　　鸿海发展到1977年：资本额已经增加到200万新台币。
此时，郭台铭开始考虑建造一家自己的模具厂。
　　郭台铭在制造黑白电视机旋钮的时候，因为没有自己的模具厂，也没有钱购买模具组，所以只能恳请小作坊一样的模具店师傅帮忙完成。
这些模具店的师傅凭借自己的一技之长喜欢耍大牌，经常不会按照规定的时间完工。
由于是凭借手工经验开模，所以有时候质量不稳定，速度慢。
虽然当时台湾也有很多大大小小、林林总总的模具厂，但是这些模具厂一般是一个师傅带着几个徒弟，效率很低。
一旦遇到一些精密程度高、结构复杂的模具，他们就没有能力完成。
　　面对模具业的这种状况，虽然很无奈却也没有人尝试过改变。
可是，郭台铭深知模具业的发展对制造业的长远影响，他认为“天下没有最好的办法，但是有更好的办法”。
于是，郭台铭开始寻求模具业变革之路。
　　1977年，当郭台铭辛辛苦苦地赚到200万元的时候，他毫不犹豫地建造了自己的第一家模具厂。
70年代正值台湾房地产热，从1973年开始，台湾开始了前所未有的房价上涨，台北地区的房价一年上涨60%，几乎所有的有钱人都开始投资房地产业。
　　一次，一位房地产商向郭台铭兜售一块土地，那块土地当时的价格是1平方米1100元新台币。
郭台铭掌有的资金足以买下那块土地，然后等到几个月后倒手大赚一笔。
可是，郭台铭却拒绝了这位房地产商的好意，尽管不到半年的时间内，那块土地增值了3倍。
郭台铭却从不后悔自己将第一桶金投在了制造业。

就像他自己所言：“当我以一个工业经营者的心态做出决定时，就开始看得比较长远，想把公司的基础打好。
”　　郭台铭将自己的第一桶金投入模具厂后，一心想改变台湾模具业的现状。
他花钱聘来刚毕业的机械系大学生，购买开模用的先进机器，提出要按照标准化生产流程来开发模具，改变师傅带徒弟式的传统作业方式，这就要求有手艺的模具师傅公开技术。
郭台铭的这一决定在当时的台湾模具内产生的影响绝对是“地震式的”，遭到了几乎所有模具师傅的抵制，因为如果将这些技术公之于于众，就等于在砸他们自己的饭碗。
于是，这些有经验的模具师傅纷纷选择辞职。
　　郭台铭看到这些抵制后，索性自己培养新的模具师。
这样做，付出的高成本是可想而知的，因为培养一个模具师，没有几年的磨练是不可能的。
但是，郭台铭还是一直坚持这样做，因为他明白，只有鸿海具有了模具技术，他们才不会受制于人。

编辑推荐

《福布斯》全球富豪财富故事。
“速度快的人赚钱，速度慢的人卖库存。”
“胸怀千万里，心思细如丝。”
“成功的人找方法，失败的人找理由。”
“富士康不仅是制造的富士康，也应该成为高科技的富士康。”
“对于一个企业来说，有了人才，一定会有钱财；反之，有钱财，不一定有人才。”

第一图书网, tushu007.com

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