

<<比亚迪之父王传福>>

图书基本信息

书名：<<比亚迪之父王传福>>

13位ISBN编号：9787511700087

10位ISBN编号：751170008X

出版时间：2009-10

出版时间：中央编译

作者：郑祥琥

页数：229

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>

## <<比亚迪之父王传福>>

### 前言

中国的改革开放已经三十年了，这三十年里涌现了一批得风气之先的企业家。

他们在各自的行业奋斗，搞活了中国经济，为中国制造了一个全面的繁荣。

王传福说：“比亚迪是改革开放的奇迹。

”这不仅仅是指改革开放为民营企业提供了机遇，还有更深的一层内容在里面。

深圳是中国改革开放的窗口，在深圳有一批重要的民营企业，如华为，中兴、腾讯、富士康等等。

这些企业在各自行业里都是龙头老大，比亚迪也不例外。

比亚迪的成功也得益于深圳提供的产业环境。

例如比亚迪的国际战略，很多地方就是向华为学习。

再如比亚迪进军手机代工领域，便是向富士康学习。

深圳使得比亚迪从一开始就处于产业发展的高水平。

王传福没有辜负改革开放的大好环境。

他成功了，创造了比亚迪的辉煌。

在中国的企业家中，王传福是非常特别的。

他是靠技术起家，而不是像其他大多数企业家那样是做管理起家。

1995年，王传福看准了技术带来的机会，向表哥吕向阳借款250万元，开始了自己的创业之旅。

后来的事实证明，在比亚迪的发展过程中，技术与创新起了决定性的作用。

创业神话，总是从一个比较窘迫的起点开始的。

就像美国电子商务巨头亚马逊在最初创业的时候，贝索斯使用的办公桌是他自己用木板拼成的。

王传福创业之初也备尝艰辛，当时的比亚迪只有二十多人。

但是王传福有理想，有信念，他相信比亚迪一定会成功。

比亚迪随后采用了一种与机器作业完全相反的生产方式，他把电池生产工序分解为一个一个步骤，然后再用一种专门制作的夹具，来消除人工作业带来的误差量，因此比亚迪将机器作业转化为了人工作业。

## <<比亚迪之父王传福>>

### 内容概要

比亚迪所取得的这一切都离不开技术和创新，比亚迪有个理念，叫一技术为王，创新为本。

比亚迪始终在做一道证明题，证明什么呢？

证明技术是可以改变世界的。

我们不对核心技术感到害怕。

别人有，我敢做，别人没有，我敢想。

比亚迪每个单位遇到问题，我们都会说，你解决不了，不是因为沒有能力，而是因为你缺少勇气。

## <<比亚迪之父王传福>>

### 作者简介

郑祥琥，江西高安人，南开大学文学硕士，长期关注中国本土企业家的成长和发展，对管理学和产业经济学有深入研究，著有《聊出来的企鹅帝国：马化腾与腾讯管理模式》等。

## <<比亚迪之父王传福>>

### 书籍目录

第一章 从电池大王到车王 一、比亚迪，民族制造业的旗帜 二、王传福，技术出身的电池大王与造车狂人第二章 成长之路 一、贫寒少年学业优秀 二、学者之路崭露头角 三、深圳下海龙跃飞天第三章 电池大王是怎样炼成的 一、大业初创 二、成本控制抢占市场第四章 登上巅峰 一、成功上市 二、比亚迪突围第五章 造车狂人入主秦川 一、收购秦川 二、比亚迪造车 三、F3一战成名第六章 决胜富士康 一、进军手机代工业务 二、一波三折富比之争第七章 逆市上扬 一、比亚迪造电动车 二、邂逅巴菲特 三、逆金融危机而动第八章 电动车时代 一、F3DM双模时代 二、E6，未来的福特第九章 比亚迪成功之道 一、技术为王创新为本 二、比亚迪的发展模式 三、袋鼠模式第十章 品牌战略 一、比亚迪的百年品牌 二、比亚迪的品牌战略第十一章 集中高效的企业文化 一、一个人说了算 二、造物先造人 三、比亚迪价值观

## &lt;&lt;比亚迪之父王传福&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 从电池大王到车王一、比亚迪，民族制造业的旗帜在2008年全球资本市场上，有一件备受关注的事：“股神”巴菲特通过其投资旗舰伯克希尔·哈撒韦公司旗下附属公司，与比亚迪股份有限公司签署了策略性投资及股份认购协议，以每股8港元的价格认购2.25亿股比亚迪公司的股份，交易额高达18亿港元！

同时，2008年CCTV中国经济年度人物创新奖颁给了比亚迪总裁王传福。

一下子全世界的媒体都在惊呼：比亚迪是何方神圣？

王传福，从一个研究电池的专家成为世界级电池大王，他只用了7年时间；从一个汽车业的外行，成为中国增长最快的民营汽车企业的总裁，他只用了4年时间，其中F3也成为迄今为止国产自主品牌最为成功的车型之一。

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，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13万人。

更让人惊奇的是，比亚迪是一家创造奇迹的中国公司，而且这一切都是在政府和媒体不关注的状态下发生的。

上世纪90年代，日本电池生产厂商一统天下，占据了全世界大部分的市场份额。

后来1993年，日本方面鉴于镍镉电池对环境的污染，宣布放弃镍镉电池的生产。

这让当时担任深圳比格电池公司总经理的王传福看到了机会，于是他当机立断下海创业。

比亚迪成立的时候只有20多个人，但是发展非常快。

通过自造生产设备，把生产线分解成一个个可以人工完成的工序，充分利用中国廉价的劳动力资源，结果只花了100多万元人民币，就建成了一条日产4000个镍镉电池的生产线。

比亚迪生产的电池成本比日本的要低40%，而性能还要强一些，这让比亚迪迅速占领了市场。

1996年，比亚迪公司取代三洋成为中国台湾无绳电话制造商大霸的电池供应商。

大霸是电信巨头朗讯的OEM（原始设备制造），比亚迪公司因此成为朗讯的间接供应商。

1997年，比亚迪公司镍镉电池销售量达到1.5亿块，排名上升到世界第四位。

在镍镉电池领域站稳脚跟后，王传福又开始了镍氢电池的研发，并从1997年开始大批量生产镍氢电池。

此时恰逢东南亚金融风暴，比亚迪产品的低价在金融风暴中越发显得有竞争力，这让日本厂商很难与之竞争。

结果这一年，比亚迪公司镍氢电池销售量达到1900万块，一举进入世界前7名。

此后，王传福开始实施国际化战略。

1998年至2000年，比亚迪欧洲分公司、美国分公司先后成立。

1999年至2000年，比亚迪公司在这些市场势如破竹，大客户名单上出现了松下、索尼、GE、AT&T和业界老大TTI等。

2000年，王传福投入大量资金开始了锂电池的研发，很快拥有了自己的核心技术，并成为摩托罗拉的第一个中国锂电池供应商。

2001年，比亚迪公司锂电池市场份额上升到世界第四位，而镍镉和镍氢电池上升到了第二和第三位，实现了13.65亿元的销售额，纯利润高达2.56亿元。

到2008年，比亚迪以近15%的全球市场占有率成为中国最大的手机电池生产企业，在国际市场上与日本三洋一决雌雄。

目前，比亚迪方面的数据显示，比亚迪在镍镉电池领域全球排名第一，镍氢电池领域排名第一，锂电池领域也是全球排名第一。

这就是比亚迪，仅仅用了十年时间，就成为全世界排名第二的电池制造企业，这堪称中国制造业的奇迹，也堪称中国改革开放的奇迹。

## <<比亚迪之父王传福>>

如果比亚迪仅仅局限在电池产业，那么大众也许永远不会了解比亚迪。

2003年1月23日，比亚迪公司对外宣布与西安秦川汽车有限责任公司正式签订了收购协议，比亚迪通过旗下的中国香港主板上市公司比亚迪股份出资2.695亿元人民币（约合2.54亿港元）收购秦川汽车77%股权。

比亚迪正式控股秦川汽车公司，而王传福则成为秦川汽车有限公司的新任董事长。

“比亚迪要改行造汽车了？”

媒体和大众都在惊呼。

“王传福是不是疯了？”

有人在私下嘀咕，“这个世界真是太疯狂了，造电池的比亚迪居然想造汽车。”

王传福疯狂，但是持有比亚迪股票的基金经理们更疯狂。

为了给王传福的疯狂举动一点儿颜色看看，第二天比亚迪迎来了基金的“洗仓”，比亚迪股票大跌。一天之内，比亚迪股票跌幅超过21%。

真是山雨欲来风满楼，但是镇定的王传福控制住了局面，开始潜心打造自己的汽车王国。

直到2005年9月，比亚迪的新车F3在山东济南分站上市，引起轰动。

随后的统计数据表明，2006年一季度，F3夺得了“三冠王”：全国产量增幅冠军（1045.04%）、销量增幅冠军（877.91%）、国内单一车型中级家庭轿车的销量冠军（11213辆）。

比亚迪F3也成为最快突破10万辆的自主品牌汽车，完成这一业绩仅用了20个月。

F3的成功让王传福兑现了当初进入汽车业的诺言，但是真正让比亚迪站在历史潮头的还是比亚迪的电动车。

2008年12月15日，比亚迪双模电动车F3DM上市，开启了世界汽车领域的电动车时代。

正是由于握有电动车这一核武器，王传福在2007年甚至喊出了“比亚迪要在2015年成为全国第一汽车企业，在2025年成为全世界第一！”

这样激动人心的口号。

比亚迪要带领中国民族汽车产业走上振兴之路。

回顾比亚迪成长的这15年，可以说比亚迪已经成为一个品牌，比亚迪是中国制造业的旗帜。

比亚迪重视研发，用比亚迪企业文化来概括就是“技术为王，创新为本”。

比亚迪设立中央研究院、通讯电子研究院以及汽车工程研究院，专门负责生产设备及生产工艺的研发，拥有可以从硬件、软件以及测试等方面提供产品设计和项目管理的专业队伍，拥有多种产品的完全自主开发经验与数据积累，逐步形成了自身特色并具有国际水平的技术开发平台。

强大的研发实力是比亚迪迅速发展的根本。

比亚迪已经成长为一个庞大的制造业帝国。

今天比亚迪一共有28个事业部，这里我们列出其中17个：第一事业部：镍镉/镍氢二次充电电池、柔性印刷线路板、手机充电器等。

第二事业部：锂离子充电电池，基本都是手机充电电池，主要客户是诺基亚、摩托罗拉。

第三事业部：分拆上市的比亚迪电子的主体，主要产品是手机机壳和手机按键，主要客户是诺基亚、摩托罗拉、索爱等。

第四事业部：涉及LCD制造、背光制造等。

第五事业部：化学材料业务部门。

第六事业部：微电子业务部门，产品包括电池相关芯片等。

第七事业部：光电子业务部门。

第八事业部：镁合金制造部门，主要竞争对手是可成和富士康；第九事业部：SMT部门，专门服务于诺基亚、摩托罗拉的生产线。

第十事业部：比德创展通信技术有限公司（手机ODM研发中心），主要从事手机应用软件和整机方案设计业务。

第十一事业部：汽车总装部门。

第十二事业部：汽车模具部门。

第十三事业部：汽车内饰件部门。

## <<比亚迪之父王传福>>

第十四事业部：电机、电动车部门。

第十五事业部：汽车电子部门。

第十六事业部：涉及车身零件、底盘悬挂等部门。

第十七事业部：发动机研发、制造中心今天的比亚迪横跨IT与汽车两大产业群，正在用它特有的“袋鼠模式”的垂直整合战略打造自己的制造王国。

比亚迪IT产品已经包括了二次充电电池、液晶显示屏模组、塑胶壳、键盘、柔性电路板、摄像头、充电器等。

而在汽车业，比亚迪几乎连全部汽车零部件、汽车模具都是自己生产。

比亚迪的F3、F0都取得了非常不错的销售业绩，更让人期待的是比亚迪的电动车F3DM和E6。

比亚迪的电动车能改变世界吗？

大家都在拭目以待。

二、王传福，技术出身的电池大王与造车狂人比亚迪这15年来的快速发展，是与比亚迪的创始人王传福的努力分不开的。

可以说，王传福是比亚迪的灵魂，是比亚迪人的精神领袖。

王传福，1966年生于安徽，1987年毕业于中南工业大学，后入中科院北京有色金属研究总院攻读硕士研究生。

26岁成为国家级高级工程师，电池研究方面发表多篇重要论文。

1995年在深圳成立比亚迪科技有限公司。

2002年，比亚迪在中国香港上市。

2003年，比亚迪成为了仅次于日本三洋的全球第二大手机电池制造商，王传福成为当之无愧的“电池大王”。

2003年初比亚迪入主秦川汽车，王传福宣称自己“下半辈子就要干汽车”。

这一年王传福以3.28亿美元资产登上《福布斯》杂志“中国大陆百富榜”。

同年11月，被美国《商业周刊》评选为“亚洲之星”。

因此王传福也被媒体称为“造车狂人”。



## <<比亚迪之父王传福>>

### 媒体关注与评论

比亚迪计划在2015年成为中国第一的汽车生产企业，2025年成为全球第一！

——王传福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2008年，他给了汽车一颗电动的心，巴菲特看中他的理由十分简单，前进的梦想能反复充电4000次。

——2008年CCTV中国经济年度人物创新奖颁奖词

## <<比亚迪之父王传福>>

### 编辑推荐

《比亚迪之父王传福》是由中央编译出版社出版的。

王传福，1966年。

生于安徽无为。

1983年，考入中南矿冶学院。

1987年，考入中科院北京有色金属研究总院，攻读硕士研究生。

1993年，被派往深圳比格电池公司，担任总经理。

1995年，成立比亚迪公司。

2002年，首次进入了《福布斯》杂志推出的"2002年中国富豪榜"。

2003年，收购西安秦川汽车，开始造车梦想。

2003年，被《商业周刊》评为"亚洲之星"。

2008年，获得CCTV中国经济年度人物创新奖。

<<比亚迪之父王传福>>

名人推荐

<<比亚迪之父王传福>>

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>