

<<财富中国之财富传奇>>

图书基本信息

书名：<<财富中国之财富传奇>>

13位ISBN编号：9787539626970

10位ISBN编号：7539626976

出版时间：2007-4

出版时间：安徽文艺出版社

作者：陈平

页数：243

字数：25000

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>

## <<财富中国之财富传奇>>

### 前言

国人近来关于“新财富观”的话题，颇为热门。

其实又何止国人热议“新财富观”，凡常关注世界媒体舆论或当代文学作品者，当知此话题或与此话题相关的话题不绝于耳——此乃喜人之现象！风靡全球的绝对拜金主义狂潮，似乎要退潮了。

冷战结束以来，全球皆热评“财富英雄”，财富英雄榜层出不穷，若于“世界是平的”视角，说其“年年评、月月评、日日评”也不为夸张；观其评价标准，金钱多寡，唯此为大，不究其来历、不谈其做人、不论其做事。

故，今日登上万人瞩目财富英雄榜，明日沦为媒体热炒阶下囚之闹剧，几乎月月上演便不足为怪。

人作为存在之生物实体，首先是物质的，生命是依靠消耗资源而生存与繁衍的；人之所以成为万物之灵，因其是有智慧的，并能将一代代人的智慧，积累成为代代相传之知识的生物。

人类生存发展不可或缺的条件——且命名为“财富”，就不能简单等同于金钱。

即使通俗。

狭义而界定，“财富”等于“知识加金钱”。

“财富”概念属于人类社会的范畴，“财富”是有“所有者”的。

人是群体生物，为了生存，既得利，又必须利他。

所以“财富所有者”之“财富”，既要用于己，也要用于“他”。

此“财富”为“阳光财富”也！“财富”既然是有“所有者”的，则“所有者”又如何占有之。

古人云：君子爱财，取之有道。

这“道”，即合法、合理、合情。

若“财富所有者”欲荣登“财富英雄榜”，则不仅要符合取之有道，还得加上享之有“度”、用之合“理”。

这“度”，即享受而不挥霍无度，“理”，即用之造福于社会也。

此为“阳光财富人物”者！有“阳光财富人物”就有“阳光财富企业”，何谓“阳光财富企业”，合法创造利润与肩负社会责任者！本套“阳光财富”丛书包含《财富中国之财富英雄》《财富中国之财富传奇》《财富中国之财富魔杖》，精选了在中国改革开放以后涌现出的财富故事和财富人物，有覆盖全球市场的知名企业，也有名不见经传的小企业；有闻名遐迩的企业家，也有默默无闻的创业者，但是他们都具有“阳光财富”的特色，体现了“阳光财富人物”所具有的智慧、坚毅与勇气，希望他们的故事能给前行者带来力量，给后来者带来启迪。

## <<财富中国之财富传奇>>

### 内容概要

这里有福布斯榜上有名的中国富豪，也有在纳斯达克、伦敦、香港上市的知名品牌的CEO们，有高学历的海归派，也有曾不识几个字的乡村妇女，他们的名字家喻户晓，他们的产品享誉世界。本书讲述了他们成功背后的故事，了解他们创业的艰难历程，展示他们不尽的风采，分享他们成功的喜悦。希望他们的故事能给前行者带来力量，给后来者带来启迪。

## <<财富中国之财富传奇>>

### 书籍目录

魏建军：十年夹缝筑“长城”  
偏门里干出大事业  
借上市图谋国际市场  
缪雪中：欲圆“汽车城”之梦  
令人吃惊的“配件产业”  
一个新进入者的标本  
互相提携配套供应  
李晓：携“展翼计划”亚星腾飞  
光环渐去  
浴火重生  
王恒：尽显“金鹰”另类消费特色  
高档的契机  
角力上海滩  
范现国：打造食品业国际品牌  
攻陷农村市场  
强占城市阵地  
加快国际化进程  
苏氏父子：“苏泊尔”好事多磨终成正果  
创业前传  
绝处逢生  
磨难中成长  
蒋锡培：几度起落，走出中国版“商道”  
一条信息闯出一条生路  
不断改制激发企业活力  
施正荣：领衔中国光伏产业  
勒紧腰带艰难前行  
寻找突破迈向国际化  
周海江：“红豆少帅”创民族品牌  
紧张惊险的一跳  
化干戈为玉帛  
于在青：佳绩再现，“琼花”重绽放  
“国债委托”惹事端  
欲做行业龙头企业  
吴良定：全家创业，“中宝”尽显风采  
创新改变命运  
狭路相逢勇者胜  
飞速发展的加速器  
梦想、下一代与未来  
郑跃文：“新书生”经商也疯狂  
凝聚方向  
找准产业  
巩固文化  
陶渊明第96代后裔——夏朝嘉  
从切纸工到彩印王  
“偷”来的机遇

<<财富中国之财富传奇>>

瞄准天空

多方进取

国际资本101次求婚者——花欣

稳健迈普

迈普文化

国际化道路

痛苦转型

韦清文：率“黑五类”突围

4年修炼内功

王林祥：架起鄂尔多斯王国

大刀阔斧改革

开启多元化之门

陈小军：打造民间金融样本

民营银行先行者

谁说了算很重要

从钱庄到银行

何燕：通信业神秘女性

IC卡起家

国腾系的麻烦

国腾求变

低调生活

周晓光：义乌代言人

一本地图“闯世界”

落户义乌办实业

牵头“义乌财团”

鼓贞红：小鸡蛋闯大市场

黄丽泰：率“利安达”诚信闯市场

诚信重于利益

打造百年企业

薛亮：“浪漫一身”引领杭州女装

冯光成：杨汛桥的“冒险家”

吃尽苦中苦

建起“玻璃大厦”

上市第一炮

“浙玻效应”

邱继宝：缝纫机卖出“宝马”价

历经磨难结缘缝纫机

锥子精神打开市场

没有不赚钱的行业

徐家父子改造横店

山沟里的娱乐先锋

让影视与旅游联姻

少帅上路风光无限

李国平：十年打造李子园

乳业先锋不怕竞争

牵着三头奶牛入行

一言九鼎诚信“安邦”

## <<财富中国之财富传奇>>

品牌扩张走出金华

宋金才：续写咸亨故事

“成亨”前传

老铺卖新“酒”

“成亨”的归宿

大唐：小镇长出国际袜都

“一个庞大的产业”

打败“世界袜都”

“齐心协力搞袜子”

变危机为机遇

上海滩上新浙商

王张兴：从泥水匠到财富魔术师

张铁军：在上海滩打造玉文化

冯亚丽：让冰冷的铜散发温暖

陈年代：“营销”策略成“将帅”

大胆选择小心运营

营销里见成效

沉寂中积蓄力量

汪伦：甜蜜蜂业

邹献仁：鲜活早点

黄代放：追梦科技

林印孙：梦想+实干+韧劲

邓鸿：只信“天上不会掉馅饼”

打造“东方达沃斯”

文化多面手

简单生活

“馋嘴”的商话

粉丝兵团少壮派陈朝晖

高档餐饮产业化先锋曾海明

加速转动地球步伐

用文人才情振兴川菜

武克钢：传承千年的“云南红”

高原上的葡萄

从仕途到商途

红酒的文化积淀

焦家良：有一种色彩叫“云南绿”

最值钱的网

抓住每一个机会

用文化经营梦想

阮鸿献：一心要做“云南药王”

天生商人

危机中发展

连锁称王

李麟：民族文化养育“米线大王”

从一碗米线开始

捧出滇味歌舞

潘刚：率伊利重铸辉煌

<<财富中国之财富传奇>>

第一把火：削藩

第二把火：精确化管理

第三把火：调整市场战略

任怀灿：翡翠折射七彩云南

张振武：草原“兴发”水到渠成

小肥羊招来“金凤凰”——张钢独家秘方赢市场

马云：偏执者的奋斗传奇

裘德道：浙江私人飞机第一人

林东：开创绿盛新纪元

## <<财富中国之财富传奇>>

### 章节摘录

魏建军：十年夹缝筑“长城” 作为一家十几年来坚持自主造车，第一家境外上市的民营汽车企业，对于长城来说，已经殊为不易。但魏建军还有更大的梦想：什么时候，世界各地的人们也能像我们喝着可口可乐、穿着意大利服装、喷着法国香水、开着宝马车那样，享受着中国制、造的“长城”汽车带给他们的快乐？什么时候，一提到中国汽车，人们就会想到河北保定的长城汽车？什么时候，“中国制造”也能在全球增值的大蛋糕上分得较大的那一份？如果不是因为上市，魏建军这个名字还不会出现在公众视线中。

从2002年入世引发的火暴车市让内地一夜间成为全球最后的暴利市场。时至2003年岁末，重组并购、合纵连横的车业已不容许任何迟缓者有喘息的机会。以民营企业为背景的长城汽车，以在港上市的崭新姿态开始重新发力车业。在这个以融资为主要目标的上市背后，39岁一向低调的魏建军开始成为数万股民瞩目的焦点。

偏门里干出大事业 从1996年至今，魏建军已经换了4辆车：奔驰、凌志、丰田以及现在的宝马7系，“玩够了就卖掉”。

对汽车如此狂热的魏建军学的并非汽车专业，最早从事的工作也并非汽车行业。

1990年，保定市南大园乡的一家乡镇企业——长城汽车工业公司因经营不善亏损近200万元人民币，为救活这个濒临破产的企业，南大园乡决定将公司承包出去。年仅26岁、时任保定市一家水泵厂厂长的魏建军最终签下转让合同，在经过几次股权转让后，1997年，魏建军全权掌控长城汽车。

长城到底应该如何发展，市场定位在哪里，成了摆在魏建军面前最大的难题。

1995年，魏建军正好有机会去美国、泰国等地考察，也正是这次出行，让魏建军找到了长城的最终发展方向。

“我们发现当时生产皮卡车的厂家很多，但竞争对手基本是国有企业，开放度不高，机制僵化，营销理念落后。

我们列出一些主要竞争对手的数字，分析的结果给了我很大信心。

我觉得市场具有很大潜力，竞争对手较弱，这个车型我们又有现成的资源。

”魏建军觉得，做皮卡对长城汽车来说能扬长避短。

“实际上皮卡是一种非常适合中国国情的车”，魏建军这样认为。

最终，魏建军把实用性皮卡DEER(迪尔)价格定位在6万至7万元人民币，比当时流行的10万元豪华皮卡要便宜，一下子就有了批量，成本也下来了。

.....



<<财富中国之财富传奇>>

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>