

<<新越商>>

图书基本信息

书名：<<新越商>>

13位ISBN编号：9787801167071

10位ISBN编号：7801167074

出版时间：2008-12

出版时间：学习出版社

作者：《新越商》编委会 编

页数：360

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>

内容概要

地杰人灵的绍兴是滋养新越商的土壤，新越商是推进绍兴新一轮腾飞的主力军。面对新形势、新使命，新越商要进一步提升自我，超越自我，切实传承绍兴文化，展示越商风采。要科学经营、转型提升，从主要靠产品经营向产品经营、资本经营、人力资源开发、企业文化建设等多头并举转变；要开阔眼界、拓展市场，从国内单一市场向国内、国际两个市场转变；要优化管理、激发活力，从粗放式管理向精细化管理转变；要求索真知、招贤纳士，从主要靠体制政策空间向靠人才、科技转变；要致富思源、回报社会，从追求个人财富向经济、社会综合效益转变；要砥砺前行、矢志追求，从一时辉煌向百年老厂转变。

此书记录的只是新越商群体中的部分优秀人士的创业事迹，但从中也能窥一斑见全豹，可见新越商成长路上的艰辛、奋斗路上的业绩和对未来的矢志追求。

越商精神，是昨天绍兴经济社会发展的重要源泉，更是今天激励我们再续辉煌的强大动力。

特别是当前正值全球金融危机不断扩散蔓延之时，企业发展面临很大压力和挑战，但愿新越商能自信自强、把握机遇、迎接挑战、创业创新、走在前列。

我们坚信，有着深厚绍兴“文化基因”的越商定会化压力为动力、变危机为良机，成为中国商界的领跑者。

书籍目录

赵林中 “我永远上不了富人榜” 陈爱莲 弄潮商海的阳光女人陈天桥 比尔·盖茨没做到的，他做到了求伯君 从“中国第一程序员”到“网游大侠” 章传信 用诚信谱写传奇人生车越乔 品茗书香，一身越文化的气息傅建伟 绍兴黄酒领军人恰如一坛陈年酒虞阿五 要让全世界都沾上绍兴的“珠光宝气” 吴良定 传奇富豪欲建十亿元慈善助学基金舒英钢 魂牵“工业报国”放弃“亿万财富” 蒋梦兰 中国冷却塔之父要做永远的“伯乐” 阮加根 钱对我来说只是个数字企业越大社会责任也越大 葛南尧 奏响“天乐”数码新乐曲周晓光 “饰品皇后”炼成记宋金才 “五星”咸亨不是与文化对峙陈能恩 闲庭漫步在品牌和多元的路上陈建成 打造“东方西门子” 阮伟祥 全球分散染料“单打冠军” 唱响“国际歌” 孙永明 “冲”出重围陈金迪 百货“狂人”的连锁梦想骆左强 揭开浙江上百60年不倒的谜底陈井奢 让老商场焕发青春叶耀庭 驾着“航母”，在商海疾驶如飞潘若平 改变新昌商贸格局孙妙川 为民置业，“三商”集聚商遍全球李建钢 向“百年企业”登顶阮铁军 珍珠就是奢侈品戚鸟定 新锐不只是标签，更是成功的法则石磊 “品牌+网络”，虚拟经营不是梦詹伟建 做全球珍珠行业的“海尔”与“联想” 阮华君 解密珍珠粉市场长生的达·芬奇密码黄飞刚 科研老总，“借脑”闯出新天地何建涛 从“品牌打工者”到“品牌拥有者” 金炳棋 打造袜业原料供应领域的“沃尔玛” 张铮 投资一个亿邀请好莱坞金牌制作人俞光 水龙头，做圆的还是做方的？

章节摘录

在一段时间的沉寂后，性格倔犟的吴良定找到了另外一条实现人生价值的道路。19岁的吴良定第一份工作是做学徒，做了3年学徒后他在一家小厂里做了足足9年的工人。年轻气盛的吴良定无论做什么都是最努力最勤奋的。

“当时其实并没有多想，就是憋着一口气，想把自己的价值体现出来。

” 勤奋努力让吴良定从普通工人中“脱颖而出”，班组长、车间主任、厂长……在每个岗位上吴良定都做得得心应手，游刃有余。

在吴良定看来，人生每一步都很重要，人生的机会到处都有，需要做的就是伸出手牢牢抓住。

机会就这样光顾到时刻都准备着的吴良定，1982年，吴良定成为起步资金只有2万元的新昌纺织器材总厂厂长，在他的领导下厂子迅猛发展，到了1992年企业改制时资产达到了3000万元。

改制后，吴良定和他的企业--中宝实业加快了财富的积累。

1995年吴良定将发展的目光投向了铝合金车轮，这就是后来国内最大的铝合金车轮生产基地“万丰奥特”，也是“中宝系”中最大最重要的企业之一。

但是“万丰奥特”刚成立就遇到了难题：吴良定和他的夫人陈爱莲坚持认为应该立刻上马铝轮制造业务，但是其他的人却认为这时候进军铝轮制造业无疑是自掘“坟墓”，因为国内生产铝轮的企业已经有100多家，竞争十分激烈。

在进行了充分的市场调研和严密的项目分析后，吴良定和陈爱莲顶住了各方面的压力。

1997年，“万丰奥特”就坐上了国内摩托车铝轮生产企业的头把交椅；2005年，“万丰奥特”又和日本丰田、德国宝马、美国通用三大汽车公司达成合作协议，并拿下了标致雪铁龙全球采购大单，成为亚洲最大、全球第二的铝合金汽车轮毂生产商。

这些事实证明，当初吴良定的战略决策具有前瞻性。

现在，吴良定和夫人陈爱莲、大儿子吴捷各自掌管着“中宝系”--中宝实业、万丰奥特集团、日发集团--中的一家企业，每年销售总额接近80亿元。

这样的企业设置是吴良定精心设计的，最大的好处就是能规避风险，一家企业出了问题不会影响其他的企业。

“我们家里三个人三种性格。

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>