

<<比亚迪神话>>

图书基本信息

书名：<<比亚迪神话>>

13位ISBN编号：9787802552883

10位ISBN编号：7802552885

出版时间：2009-10

出版时间：企业管理出版社

作者：阮建芳

页数：217

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>

<<比亚迪神话>>

前言

2006年车展上，众多车迷的目光都集中投向了以“实现梦想”为主题的比亚迪汽车公司展台上。

此次车展，对比亚迪来说，有着非常重要而且深远的意义。

比亚迪继成为世界级的“电池大王”后，在汽车领域也获得了初步的成功，而且展出的电动汽车更预示着比亚迪有着更加光明的前景。

人们把赞许的目光投向了比亚迪的领路人——王传福，正是他带领着比亚迪人一步步实现着梦想。

当三洋、东芝、松下等日系电池制造商占据着全球近90%的充电电池市场，处于绝对垄断地位时，王传福却看到了充电电池市场的商机，毅然辞去公职，用借来的250万元，创立了比亚迪公司。

他首先选择了二次充电电池的OEM市场，自己动手打造了一条半手工半自动化的电池生产线，并以“低成本、高性能”为优势向日系电池厂商发起了挑战。

不到几年工夫，就将比亚迪打造成了世界级的“电池王国”。

2003年，王传福顶着巨大的压力，正式收购了位于我国西部的陕西秦川汽车有限责任公司，组建比亚迪汽车公司，正式开始进入了汽车领域。

他坚持自主研发，复制电池领域成功模式，进行垂直整合，三年磨一剑，以比亚迪F3为先锋一举成名。

汽车梦想变成了现实。

难能可贵的是，王传福把目光放得更加长远，把比亚迪的发展放在了电动汽车上。

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，并想利用电动技术以能够节省能源、减少污染，肩负起作为一名企业家的社会责任。

<<比亚迪神话>>

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“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。

我们比亚迪想用电池技术加汽车技术，打造出电动车技术，用电动车的技术把地球变得更蓝，来实现人类绿色的梦想。

这就是比亚迪所有员工的梦，我们的名称：实现梦想。

<<比亚迪神话>>

书籍目录

作者序 用技术实现梦想第一章 见识卓远：梦想创造未来 世界级电池大王 震撼汽车界的比亚迪第二章 死不回头：坚定一颗心去下海 专家变身企业家 白手创建比亚迪第三章 励精图治：打造电池王国 电池行业的先锋 产权保卫战 博弈资本市场 进军国际市场第四章 全局在胸：白纸绘蓝图 产业突围 打造优势竞争 一路驰骋比亚迪第五章 拼命三郎：汽车新时代 汽车动力革命 电动化进程 走向世界的比亚迪汽车第六章 技压群雄：真本事造就真成功 技术，自主品牌的命门 克服“技术恐惧症”第七章 清仓查库：赢在成本 低成本，抢占市场的利器 赚钱不容易，省钱才容易 科技降低成本第八章 呕心沥血：把握品质 枪毙“316” 全方位的品质保证第九章 人才济济：带动企业的核心动力 “我们的资源就是人力资源” 打造人才基地第十章 铁腕人物：个性王传福 智者王传福 “狂人”王传福 与众不同王传福 做一个有责任感的企业家主要参考文献

<<比亚迪神话>>

章节摘录

世界级电池大王20世纪90年代初，在充电电池市场上，三洋、东芝、松下等日系电池制造商占据着全球近90%的市场份额，处于绝对垄断地位。

但是，随着比亚迪的横空出世，这种垄断被彻底打破了。

日系充电电池生产厂商中，除了原来最大的三洋，其余的如松下、东芝、索尼等厂商的电池业务全部亏损。

在这里值得一提的是，比亚迪只是一个起步较晚、名不见经传的民营企业。

比亚迪的创始人王传福毕业于北京有色金属研究总院，硕士学历。

在下海成立比亚迪之前曾是北京有色研究院最年轻的处长，工作在机关里的王传福总有一种“无法实现自己抱负”的感觉，于是就有了“下海”的想法。

1995年，王传福看见一个砖式“大哥大”要花2万元走后门才买得到，而且仅一块电池也要500多元钱，这使一直研究电池的他突然感到机会终于来了，马上下定决心要“下海”经商做电池。

对民营企业来说，资金是创业初期的最高门槛，创建比亚迪首先要解决资金问题，于是王传福首先找到了当时主投传统产业的汇亚基金负责人王干芝，王干芝对比亚迪的前景较有信心，可惜最后由于融资额度问题，这项资金因没有获得汇亚投资委员会认可而失败。

生性倔强的王传福从此就再也没有见过创投入。

后来，还是王传福的表哥吕向阳投了300万，成立了比亚迪。

1995年2月，比亚迪在深圳市成立。

最初的比亚迪只有30多名员工，两千平米的厂房还是租来的。

但困难并没有吓倒王传福，他广泛利用自己在电池圈子里的人脉，凭借整个电池市场供不应求的东风，迅速拿下了四五张订单存活了下来。

王传福首先选择了二次充电电池的OEM市场。

二次充电电池实际上是一种简单的组装产品，只需从上游原材料供应商手中买来电芯，再购入一些其他的元件就可组织生产。

要想超越这种低端竞争，关键看能否生产电芯。

不想走大众路的王传福一开始就瞄准了电芯，把电芯当作自己的核心竞争力。

王传福说：“很多企业因为不了解技术，就把技术想象成一种令人畏惧的高度，但实际上技术就像一层窗户纸，一捅就破。

”1995年，王传福决定大批量生产镍镉电池。

为了节省资金，降低成本，王传福自己动手组建了一些关键设备，把生产线分解成若干个人工完成的工序，以让人力尽可能地代替机器操作。

于是，王传福的制胜法宝——成本优势就形成了。

他这条半手工半自动化的生产线能够日产三四千个镍镉电池，但只花了一百多万人民币。

而同一产量的日系厂商自动化生产线，投资至少要几千万。

仅此一项，就使比亚迪在这个产业里，以40%的价格差猛烈冲击着日产电池。

同时最重要的一点，比亚迪这条自创的生产线，具有非常强的灵活性。

当一个新的产品推出的时候，原有的生产线只需做关键环节的调整，对员工工作相应的技术培训即可。

但是，日系厂商的全自动化生产线，每一条线只能针对一种产品，如果要推出新品，就必须投建新的生产线，至少需要几千万或几亿的投资。

在产品种类上，比亚迪又占了先。

王传福说：“投入越多的产品，我们这种方法就越有优势。

”深谙其理的王传福把它当成比亚迪的一个特色。

1996年，比亚迪取代三洋成为台湾无绳电话制造商大霸的镍镉电池供应商。

大霸是电信巨头朗讯的OEM，比亚迪因此间接成为朗讯的供应商。

1997年，比亚迪开始研发镍氢电池和锂电池，这是蓄电池市场具有核心技术的产品。

王传福依旧沿用制造镍镉电池的方式，打造了一条半手工半自动化的生产线；同时投入了大量资金，

<<比亚迪神话>>

搜索最前沿的人才，建立中央研究部，负责整个技术的攻关以及产品性能质量的改进。

此时，东南亚爆发金融危机，造成了全球电池产品价格不断下跌，这对60%U品依赖出口的比亚迪的发展形成了很大阻力。

同样，很多日系电池厂商也面临这种情况。

而此时，比亚迪利用自己的低成本优势，迅速征战市场。

这一年，比亚迪的增长高达90%，王传福得意地说：“这一现状实际上给了我们机会，我们打的就是性价比优势之战。

”市场已成破竹之势。

1998年，世界上最大的电动玩具制造商，日本的Nikko（积高）公司，将巨额的采购订单由本土企业转至比亚迪；飞利浦的无绳电话业务和世界上最大的无绳电话制造商伟易达先后与比亚迪签下了合同。接下来的两年，美国通用、AT&T、Uniden，电动工具商Ryobi、Craftsman等也先后向比亚迪签下了大额采购订单。

接着，王传福把目光投向了更诱人的地方——全球三大手机品牌电池的OEM。

2000年底，王传福与摩托罗拉达成合作意向，使比亚迪成为了第一个为摩托罗拉生产锂电子电池的厂商。

摩托罗拉将全球约30%~40%的手机电池业务全部转单交由比亚迪生产。

三洋、松下、索尼、东芝等日系厂商终于感受到了来自比亚迪这个新兴对手的强大冲击力，松下和东芝受到的冲击最大，因为它们此前为摩托罗拉的全球最大供应商。

继摩托罗拉之后，爱立信也转单给了比亚迪，加上在摩托罗拉之前的飞利浦，比亚迪一跃成为三洋之后全球第二大电池供应商，占据了全球15%的市场份额。

日系厂商的订单急剧减少，其全自动化生产线面临严重产能不足，除三洋之外，其他全面亏损。

与其他日系电池厂商相比，三洋之所以仍能赢利并占据着“老大”的位置，主要原因在于它有两个最大客户，一个是诺基亚，一个是百得。

2002年，比亚迪已经开始给诺基亚供货，按照王传福的计划，比亚迪将于2003年拿下百得，将百得变成他的下一个客户。

对这个目标，王传福显得踌躇满志，神情轻松自若地说：“三年之内我们将取代三洋，成为电池产业的全球老大。

”在比亚迪，王传福拥有1.6万名员工的电池生产基地，一条日产10万只锂电池的生产线，设备投资5000万人民币，每块电池成本费用是1元钱左右；而在三洋采用的全自动生产线，设备投资一亿美元，每块电池成本费用约为五六元。

2006年，在全球充电电池市场上，比亚迪以超过40%的销售数量跃升至全球第一位，三洋紧随其后排在第二位。

全球镍电池产品的价格基本由比亚迪主导。

<<比亚迪神话>>

编辑推荐

《比亚迪神话:王传福的创业人生》：他让巴菲特狂赚500%，它让索尼、三洋感到恐惧，一个狂妄的技术奇才，一种舍我其谁、一定能赢的勇气，F3.一举成名天下知。

2009年胡润榜中国内地首富。

比亚迪汽车。

王传福简介： 1966年出生，安徽无为为人。

1987年毕业于中南工业大学，26岁成为国家级高级工程师。

1995年成立比亚迪科技有限公司。

2003年收购秦川汽车，正式进军汽车领域。

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”。

2008年被评为央视年度经济人物。

2009年胡润榜中国内地新首富，所拥财富达350亿。

<<比亚迪神话>>

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>