

<<巴菲特为什么看中王传福>>

图书基本信息

书名：<<巴菲特为什么看中王传福>>

13位ISBN编号：9787214061713

10位ISBN编号：7214061716

出版时间：2010年06月

出版时间：江苏人民出版社

作者：王静

页数：223

字数：161000

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>

<<巴菲特为什么看中王传福>>

前言

一直以来，我们认为的成功企业已经发生了本质变化。真正成功的企业不再是那些在顺境下赚了大把金钱的企业，而应该是那些在经历过一次次危机后，仍然屹立不倒并且大步前行的企业。

如果以此来衡量，年轻的比亚迪或许是一个成功的企业。早在1997年，比亚迪刚刚成立三年之时，就遭遇了亚洲金融风暴。由于受金融风暴影响，全球电池产品价格暴跌20%到40%，很多电池生产巨头巨额亏损。当时，比亚迪生产的电池60%出口，电池价格的暴跌，对比亚迪的发展形成了很大阻力。但是，比亚迪并没有因为遭遇这场危机而倒下，而是凭借低成本优势，迅速抢占了镍镉电池全球近40%的市场份额，而刚刚成立三年的比亚迪也迅速成长为一个年销售近亿元的中型企业。这一年比亚迪的增长高达90%。

就这样，王传福把危机变成了机会，比亚迪不仅熬过寒冬，而且开始迅猛发展。1998年，世界上最大的电动玩具制造商日本Nikko公司，将巨额订单转至比亚迪。随后，飞利浦、松下、摩托罗拉、爱立信、诺基亚等国际大公司都转向比亚迪采购电池，比亚迪一跃成为三洋之后全球第二大电池供应商，占据全球15%的市场份额。这一年是比亚迪成立的第八个年头。

具有野心的王传福当然不会满足于这样的业绩。2002年，他曾公开宣称：“三年之内我们将取代三洋，成为电池产业的全球老大。”为了完成这个目标，2002年7月，王传福率领比亚迪在香港成功上市，股票发行价格为每股10.95港元，为当时H股股票最高发行价，融资16.37亿港元。

此时，比亚迪的员工规模也从刚创办时的20余人，增至2万余人。到2003年，王传福已经成为蜚声世界的“电池大王”。

业内曾流传一种说法：世界上每三部手机中，就有一块电池是王传福造出来的。凭借比亚迪股票在港股主板市场的优秀表现，王传福首次跻身《福布斯》中国大陆富豪榜，位列41名。

同样是这一年，王传福当选美国《商业周刊》评选的“亚洲之星”，王传福亲自从美国前总统克林顿手里接过了“亚洲之星”证书。

但是，这并不是王传福故事的全部，也不是我们认为他有书写必要的理由。当然，他凭借成本优势成为危机中“剩者”的表现也绝不是巴菲特看中他的主要原因。那么，对于巴菲特以及靠廉价制造成为世界工厂的中国而言，王传福的价值究竟在哪里？

<<巴菲特为什么看中王传福>>

内容概要

从白手起家到成为汽车业内的黑马，更引来股神巴菲特于金融风暴中入股,从而一举登顶中国内地首富宝座。

比亚迪董事长王传福决胜商海的秘诀是什么？

对于巴菲特来说，王传福的魅力和价值何在?本书将从他的经营方式、管理理念、人才观念、商业模式等方面做深入分析解读。

<<巴菲特为什么看中王传福>>

书籍目录

前言：王传福成为危机中“剩者”的价值 第一章 巴菲特看中的人 2009年1月，底特律车展上，巴菲特为了力挺王传福，不仅亲自来到车展现场，他甚至还主动佩戴了“BYD”的LOGO，表示自己是BYD的一分子。

会谈结束后，巴菲特送给了王传福一个钱包，似乎在寓意他对比亚迪充满信心，王传福会帮他把钱包装满。

要么偏执，要么输光 他的创富故事比史玉柱更生动，比杨惠妍更激励人心 “股神”投资比亚迪：资本家质疑，王传福拒绝 第二章 比亚迪创造中国奇迹 1995年，王传福毅然辞去“铁饭碗”，怀揣借来的250万元，带着20名员工，在一个租来的旧车间里创办了比亚迪。

1997年，比亚迪抢占了镍镉电池全球近40%的市场份额。

2002年，比亚迪在香港成功上市，融资16.37亿港元。

员工从初创时期的20人增至2万余人。

三年成为镍镉电池市场的老大 八年成为全球“电池大王” 比亚迪招股：王传福说“这些数字都很保守” 比亚迪布局3C：郭台铭噩梦开始了！

10亿骑自行车的老百姓都是潜在市场 第三章 巴菲特需要王传福的“技术概念” 王传福或许和美国著名影星伊丽莎白·泰勒坚信着同样的生存法则：“成功是一种了不起的除臭剂，它可以去除你过去所有的气味。

”当比亚迪有朝一日成为像索尼或者东芝一样的企业时，它之前倍受质疑与否定的模仿式创新只能被看成是其成功的必然路径。

突围：从OEM到ODM，再到OBM “一切技术都是纸老虎” 在模仿中创新，比亚迪成为了“正在潜行的大鳄” 从被告到告人：成功是一种了不起的除臭剂 第四章 新能源标杆吸引巴菲特 从这些行动来看，比亚迪的新能源车概念正在演变成新能源概念。

比亚迪正在进入包括新能源汽车、储能电站以及太阳能电池等项目在内的新能源产业。

王传福希望把比亚迪打造成一家新能源产业企业，而这当然是吸引巴菲特的重要原因。

他所苦心打造的“未来村”当然是其在资本市场上吸金的重要筹码。

他给了汽车一颗电动的心 王传福的核武器——铁电池 王传福才是“未来村”的主人 新能源产业神话何时上演？

第五章 比亚迪是中国式低成本的创新样本 市场正在不断饱和，企业的利润越做越薄，降低成本成为了企业保持竞争力的重要出路。

比如富士康，为了降低成本，郭台铭在富士康内部提出了“Cost Down”、“企业竞争=成本竞争”等概念。

同为代工企业的比亚迪却可以比富士康更低价，甚至可以凭借成本优势从富士康抢订单。

这样的低成本优势当然是比亚迪核心竞争力的体现所在。

靠低价成为“剩者” 用人力革机器的命 靠研发降低成本 靠垂直整合降低成本 第六章 “有人才，才会有钱财” 王传福通过营造“家”的文化，让员工对比亚迪产生了认同感，从而像王传福所说的那样：“你只有将他们照顾好，他们才会照顾好你的公司，进而照顾好你的利润。

”显然，这才是作为企业家的王传福的真正目的。

中国的学生不缺智慧，只缺机会 3万名工程师才是竞争利器 “买脑袋而不是买图纸” 比亚迪的“家”文化 第七章 “精英阶层必须值得信赖” 像很多中国民营企业最初的成功一样，比亚迪的成功也在很大程度上取决于王传福的个人能力。

从某种程度上说，巴菲特之所以投资比亚迪，其中一个很重要的原因是他看好王传福，这正好顺应了其所一贯坚持的投资理念“精英阶层必须值得信赖”。

“一个脑袋说了算” 最不缺的是人才，最满意的是管理 “最关键的是要有冒险精神” 成为梦想的实践者，成为员工的精神领袖 大企业家，大社会责任感 第八章 赢在商业模式 袋鼠有三个特征：长腿、育袋和自我奔跑。

首先，通过踏实地打造自己的长腿，袋鼠跳得高且远；其次，袋鼠通过育袋，稳妥地培养小袋鼠

<<巴菲特为什么看中王传福>>

（新的产业或者产品），并由此达到企业的发展与传承；最后，袋鼠习惯自我赛跑，在自己的跑道上，通过自我完善与进步，快速拉开与竞争对手的距离。

袋鼠模式：造就一个令对手胆战心惊的对手 在创新和追随之间，选择一条中间路线 第九章 比亚迪同样需要巴菲特 巴菲特效应不仅仅表现在股市上强大的吸金能力。

巴菲特投资比亚迪，和王传福更像是一种战略合作伙伴关系。

就像索科尔所说的：“我们投资比亚迪的目的就是希望能够帮助公司突破，寻找新的技术。

这不光是金钱上的投资，而且是一种商业上的合作，是伙伴关系。

” 一个站在中国首富背后的男人 品牌力时代已经来临！

巴菲特形象代言比亚迪电动车 附录一 王传福和比亚迪大事记 附录二 “狂人”王传福语录 附录三 别人眼中的王传福和比亚迪

<<巴菲特为什么看中王传福>>

章节摘录

版权页：直从事机械制造相关工作，所以，在这方面，孙一藻是行家。

尽管孙一藻在之前只与王传福见过一两次面，双方甚至谈不上熟络。

但是，孙一藻也厌恶了在国企里日复一日的重复性工作。

于是，二话不说，他就接受了王传福的邀请。

在办理好辞职手续后，孙一藻在第一时间来到了深圳投奔王传福。

当时，王传福租下了深圳布吉镇莲塘的一个旧车间，并召集了一个十几人的团队。

大家吃、住、工作都挤在这个旧车间里。

晚上因为没有地方睡觉，只能在地上一字排开睡觉。

当孙一藻看到王传福创业的艰苦时，并没有被眼前的一切吓退，反而认为这才是他想过的生活。

尽管艰苦与累，但是，却能给人带来无限的遐想与希望。

经过了一段时间的培训后，创业初期的十几人团队都找到了适合自己的角色。

有做产品研发的，有做设备制造的，有把质量关的。

在一切准备就绪之后，王传福用借来的250万元启动资金，成立了日后全国乃至世界闻名的比亚迪。

1995年2月，深圳乍暖还寒。

可是，王传福的内心却是无比热乎的。

因为此时，他在深圳注册成立了比亚迪科技有限公司。

三个月后，比亚迪就拿到了第一份订单。

比亚迪成立之初，王传福为了让它生存下来，并没有急着投入生产手机充电电池，因为这对刚起步，没有什么技术积累的比亚迪而言，还有很大难度。

而且，因为手机使用还不普及，如果贸然进入风险会很大。

基于以上考虑，王传福选择了进入门槛较小的其他镍镉电池生产上。

<<巴菲特为什么看中王传福>>

媒体关注与评论

能够成为比亚迪和中国人民的合作伙伴，我们对此非常兴奋，王传福先生拥有独特的管理运营能力和优良记录，我们很高兴能有机会与他合作。

——巴菲特比亚迪可能是一个小公司，但是它很有野心。

如果比亚迪不成功，我将非常惊讶，他（王传福）是杰克·韦尔奇和爱迪生的综合体。

——芒格（巴菲特的长期投资搭档）这家伙（王传福）很有魅力，你一定很想见他。

——索科尔王传福顺应了科技、新能源创新和环保的趋势，引导了一个新的世界汽车行业格局。

——胡润以“成就你的梦想”为座右铭的比亚迪将利用本周在底特律进行的北美汽车展公布进入美国市场的计划，引入E6汽车的做法正在对美国市场发起大胆的攻击。

——《泰晤士报》

<<巴菲特为什么看中王传福>>

编辑推荐

《巴菲特为什么看中王传福》内容简介：袋鼠有三个特征：长腿、育袋和自我奔跑。首先，通过踏实地打造自己的长腿，袋鼠跳得高且远；其次，袋鼠通过育袋，稳妥地培养小袋鼠（新的产业或者产品），并由此达到了企业的发展与传承；最后，袋鼠习惯自我赛跑。在自己的跑道上，通过自我完善与进步，快速拉开与竞争对手的距离。

巴菲特看中王传福之：“技术+资本”创富、大客户战略之虎口抢食、让员工对企业产生认同感、坚守独裁管理，发挥独裁优势、垂直整合，占领整条产业链、领先核心技术，占领话语权、大企业家，大社会责任感、在创新和追随之间选择中间路线。

王传福登顶中国内地首富，让世界为之惊呼！

一切技术都是纸老虎！

一种新产品的开发，实际上60%来自公开文献，30%来自现成样品，另外5%来自原材料等因素，自身的研究实际上只有5%左右。

我们大量使用非专利的技术，把专利技术剔除掉，非专利技术的组合就是我们的创新。

专利需要尊重，但可以回避。

——王传福

<<巴菲特为什么看中王传福>>

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>