

巴菲特为什么看中王传福



[巴菲特为什么看中王传福_下载链接1](#)

著者:王静

出版者:江苏人民出版社

出版时间:2010年06月

装帧:平装

isbn:9787214061713

他曾拒绝巴菲特的入股投资

他用十余年时间成就一个商界传奇

从一文不名到中国首富，王传福如何完成这一财富神话？

剖析比亚迪成长之路，解读王传福成功密码

精彩看点：

◆王传福为什么要拒绝巴菲特的大手笔投资？

巴菲特提出要以5亿美元收购比亚迪股份，但是，王传福却拒绝了巴菲特的好意，原因是“我们商量了一下，他如果真投进来5亿美元，就要给他20%股权，那就得稀释管理团队的股权。”而且，如果巴菲特占有的股权太多，审批流程会很繁杂，最后国家还不一定能批准。

◆比亚迪为何屡屡身陷“专利门”

2002年和2003年，三洋公司和索尼公司分别以侵害专利为由将比亚迪在美国和日本告上法庭。接到起诉书后，比亚迪聘请知名律师，查找专利文献，四处搜集证据，做好了积极的抗辩准备。他们向法院提交了答辩书及大量相关证据，否认侵犯专利。最终，比

亚迪在美国与三洋公司握手言和，在东京战胜了索尼。

◆扑朔迷离的“富比之战”大揭秘

2006年6月，富士康旗下两家子公司状告比亚迪侵犯商业机密，并索赔500万元。

2007年7月，富士康再次以侵犯商业机密为由起诉比亚迪。

2007年12月，富士康表示第一批官方鉴定书出炉，结果表明，比亚迪存在侵犯富士康商业机密的事实。

2008年2月，比亚迪发表公告称，送交鉴定机构的关于比亚迪侵权的资料有被篡改可能，它或将无法作为证据被使用。

2008年3月，富士康撤销此前对比亚迪的民事诉讼，同时申请刑事诉讼。

2008年3月20日，比亚迪副总裁夏佐全被拘留，两名涉案人员分别被判处有期徒刑四年和一年零四个月。

2008年12月，比亚迪称，公安机关已经撤销关于比亚迪的一切调查。至此，这场旷日持久的富比大战进入扑朔迷离阶段。

◆巴菲特为何没有坚守自己的投资理念，选择了王传福？

2009年1月，底特律车展上，巴菲特为了力挺王传福，不仅亲自来车展现场，他还主动佩戴了“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。到底是什么支撑着巴菲特对王传福的信心？

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。

作者介绍:

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，不仅亲自来车展现场，他还主动佩戴了“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 / 002

他的创富故事比史玉柱更生动，比杨惠妍更激励人心 / 007

“股神”投资比亚迪：资本家质疑，王传福拒绝 / 014

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 / 022

八年成为全球“电池大王” / 034

比亚迪招股：王传福说“这些数字都很保守” / 041

比亚迪布局3C：郭台铭噩梦开始了！ / 046

10亿骑自行车的老百姓都是潜在市场 / 055

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，它之前备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 / 066

“一切技术都是纸老虎” / 072

在模仿中创新，比亚迪成为了“正在潜行的大鳄” / 080

从被告到告人：成功是一种了不起的除臭剂 / 085

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 / 096

王传福的核武器——铁电池 / 105

王传福才是“未来村”的主人 / 108

新能源产业神话何时上演？ / 112

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” / 118

用人力革机器的命 / 121

靠研发降低成本 / 129

靠垂直整合降低成本 / 132

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 / 140

3万名工程师才是竞争利器 / 147

“买脑袋而不是买图纸” / 154

比亚迪的“家”文化 / 159

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” / 164

最不缺的是人才，最满意的是管理 / 170

“最关键的是要有冒险精神” / 175

成为梦想的实践者，成为员工的精神领袖 / 181

大企业家，大社会责任感 / 186

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（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 / 192

在创新和追随之间，选择一条中间路线 / 198

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 / 204

品牌力时代已经来临！ / 207

巴菲特形象代言比亚迪电动车 / 211

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

· · · · · (收起)

[巴菲特为什么看中王传福_下载链接1](#)

标签

- 经管
- 商业
- 创业
- 人物
- 经济
- 成功
- 当当
- 企业

评论

看看比亚迪汽车现在的境况吧.....外观仿冒严重，质量不过关，口碑极差，经销商内斗...
..不过貌似纯国产车都差不多一德性.....

老巴貌似有政治意义

这么少人读。。。

2011年11月4-5日读。2011-138。

赞歌。没有巴菲特啥事。段落也不知道谁抄谁，反正是赞歌。

解密王传福的商业增长之道

[巴菲特为什么看中王传福_下载链接1](#)

书评

巴菲特，一个在中国近乎神化的名字，可是他在外国人心中早已走下神坛。
王传福，最近评出的中国又一个什么首富，但最近人们才开始关注这个人却是因为他和巴菲特联系在一起。
比亚迪，一个中国的品牌却叫了个外国的名字，在他周围争论的却是质量问题和销售奇迹，还有就是新中...

[巴菲特为什么看中王传福_下载链接1](#)