

# 比亚迪真相



[比亚迪真相\\_下载链接1](#)

著者:魏昕//廖小东

出版者:重庆

出版时间:2010-8

装帧:

isbn:9787229027780

《比亚迪真相:中国新首富背后的秘密》 内容简介： 比亚迪是与王传福相生的。如果说

比亚迪非同凡响，其掌舵人王传福则被称为“技术狂人”。正是王传福，带领深圳比亚迪公司白手起家，13年便建立了涉及电池制造、手机配套、汽车等领域，产值约200亿元的高端制造企业。而国际权威财富人物甚至预言：中国比亚迪是丰田汽车未来的真正对手，将在2025年前成长为全球第一大商用车制造企业。

他蔑视现有的商业秩序和游戏规则，他信赖年轻的工程师胜过资深的欧美技术专家，他认为什么都可以自己造，而且造的比高价买的更管用，他觉得技术专利都是“纸老虎”——在全球产业分工链条上苦苦挣扎，为了获得一份低端打工仔职位而不断压低身份，不惜血本甚至自相残杀的中国企业人群中，终于走出来一位“技术派”领军人物。他以拆解跨国公司的技术壁垒为己任，狂热追求技术创新，并组织起了一支真正能征惯战的中国本土化的技术研发和制造队伍——他针对中国企业普遍面临的“技术恐惧症”认为：这种恐惧正是对手给后来者营造的一种产业恐吓。汽车？说穿了不过就是“一堆钢铁”——他拥有独特的解决之道，他的“土办法”一度让人嘲笑，他的比亚迪“制造秘诀”，是“半自动化加人工”，也有人称“小米加步枪”。他强调，利用好中国的高级人才和低级人才，让其淋漓尽致地发挥，才是“中国制造”的真正优势——王传福用比亚迪向世人证明：能让飞船上天的民族，怎能只干些鸡零狗碎的低端加工业？！

《比亚迪真相:中国新首富背后的秘密》围绕中国最新财富标杆、比亚迪创建者王传福——展开。

作者简介:

魏昕

文学学士，经济学硕士。成人前生长于乡下。后求学并生活于北京，对社会和经济问题兴趣浓厚。特别是在产业经济领域有独到见解，已参加过多个省部级重要课题项目研究。

自1997年以来，相继出版有《WTO与中国经济管理干部丛书》《小康中国痛——来自底层中国的调查报告》《中国诚信危机》《中国企业跨国发展报告》《走私：逼你穷困潦倒》《中国企业经典案例评析》《牛根生财富心经》《中国大企业真相》等10余部专著。另主编有《中国企业前沿问题报告》《转型中的阵痛》等多部图书作品。其中的《小康中国痛》不仅反响强烈，还为高层所关注；《中国企业跨国发展报告》一书，则成为国内外众多研究机构、相关院校的必备参考书目；而《牛根生财富心经》一书，更受到多个网络媒体争相连载，一度成为财经图书榜上的热点。

至今已在《人民日报》《经济日报》《经济参考报》《中国企业报》《经济导刊》等多家核心媒体发表相关论文30余篇，文学和新闻作品70万字，是中汉经济研究所《国际商报》《中国企业报》的特约财经作家。

资深财经作家，自由撰稿人。曾出版有《摸清对方的底牌》、《直面企业的冬天》等畅销作品。现于某核心研究机构从事战略规划研究工作。

目录: 写在前面——制造“中国首富”苦难——读懂天赐的财富  
德国著名的哲学家尼采说：“极度的痛苦才是精神的最后解放者，唯有此种痛苦，才强迫我们大彻大悟。”苦难磨砺一个人的灵魂，让人的心灵变得强大。作为一个管理者，面对着各种不同的问题，如果没有经历苦难，没有强大的心灵，就很容易被击倒。王传福之所以在成年后愈挫愈勇，拥有一颗强大而狂傲的心灵，与他幼年时在苦水里浸泡有着紧密的关系。正是在这个过程中，他体会到了世态炎凉、人情冷暖；正因为如此，他成年后遇到的苦也就不成为苦了，这是一个辩证的关系。  
1.又一个“中国式”的幼年 2.“独木桥”的幸存者 3.“自我”毁灭后的再生  
4.长在“国字号”实验室徽商——为了机遇而生  
《江南通志·舆地志》中这样描述徽州商人：“以货殖为恒产，善识低昂时取予，以故

贾之所入，视旁郡倍厚。”善识低昂时取予即指徽商具有敏锐地把握商机的能力。徽商一旦发现商机，马上就有行动。王传福初创比亚迪时即鲜明地表现出了徽商的这一本性。

难怪胡适会说，徽商进入一个村子后，会开店铺，然后逐步扩张，最后把村子变成一个城镇。比亚迪更有过之而无不及。1.体制外的第二次抉择 2.用“人品”巧借第一桶金

3.“比亚迪”：一个玩意儿的诞生成本的胜利

迈克尔·波特在其竞争理论中说：一个企业要在市场竞争中取得优胜地位，有三种战略可供选择——最低成本、差异化营销、市场集中。其中，成本又被置于首位，足可见其在商场中的重要意义。

在今天的商战中，企业围绕着成本创新，又产生了不少模式，如DELL的直销模式，三星电子的“规模经济”，LG六个标准差的方法，丰田

“合理性”生产方式等，都属于成本创新。而财力窘迫的王传福更是在相关理论的基础上，紧贴自己实际，创造出了独特的“人力流水线”方法，为初生的比亚迪注入了奇异的成长激素。1.奇怪的“人力流水线” 2.靠人力的“高新科技公司”

3.初期的野蛮生长从危机走向蓝海

经济运行中有一种规律性的危机——金融危机。最近一次的危机就发生在2008年，目前仍未根本解除。如果说这种危机如同大海中的风暴，那么企业便是风暴中的船。每当此一危机降临之时，优秀的企业领袖就能化危机为契机，故强者存留，弱者即被淘汰。

刚过初期成长的比亚迪，很快就面临了一次席卷整个亚太地区的金融风暴潮。作为比亚迪的舵手，王传福靠着自己的智慧带着比亚迪驶离了风暴区，甚至将危机变成了令国际对手也吃惊不已的发展良机。正如他事后所说：“企业经营就像开车，你是拿方向盘的人，开车的时候必须用自己的眼睛看准前方，不能把自己的眼睛蒙上听从别人的指挥，否则不仅速度慢而且还很危险。” 1.1997年：比亚迪之生或死 2.三年不鸣谋大局

3.思想决定行为高度 4.委屈的日本之旅被迫的“抗日战争”

战争是解决资源分配、利益分配最原始的方式，也是最彻底的手段。商战就是战争的一种。从管理的角度看，一个企业发展大了，就必然会威胁其他企业的市场地位，必然存在着与其他企业争夺市场利益的问题。

所以，当比亚迪在全球市场攻城略地的时候，日系厂商越来越感受到了挑衅，而比亚迪也开始受到了日系厂商的反击…… 1.“大客户”的争夺战 2.锂电惊恐日企群

3.日本技术“纸老虎” 4.跨国日企的“死穴” 5.挑破“专利”的神话资本场上跑马圈地 资本市场对于现代企业来说，就像鱼有求于水。而就其表层来说，上市即可以增强企业的竞争力，可以让企业融得巨额资金用于再发展，可以使企业获得比同行更大的知名度，直至迅速地拉开他人与自己的成长距离。

所以，比亚迪做大之后，王传福越来越能体会上市这个梦想对于比亚迪的实质意义了。他随即也开始了积极谋划，要让比亚迪在资本市场上高调亮相…… 1.比亚迪的资本红场

2.“聚—散—聚”式股权再造 3.王氏的全球“路演”

4.初入中国富豪榜汽车：一个人的决定

企业的成败取决于企业家目光的长远，当比亚迪在电池行业走到了世界的前沿，摸到了行业的天花板时，王传福仿佛感觉到了比亚迪走到了世界的尽头。为了不让比亚迪在世界的尽头停留，王传福开始寻找一个新的世界。这是一个陌生的世界，这是一个让所有人意外，让基金经理暴怒的世界。

当全世界都站在你的对立面时，你还有胆量走下去吗？王传福有……

1.资本场上犯众怒 2.“王总永远是正确的”

3.只有偏执狂才能生存拿别人钥匙开自己的车

从制造的角度来看，王传福要想进军汽车业，必须有一个生产基地，拥有这个基地，就成功了一半。于是，王传福瞄准了秦川汽车，他觉得这是最快也是最稳妥的进入方式。然而，在旁人看来，一个外行进入汽车行业已经够疯狂的了，更疯狂的事是王传福巨资吞并秦川汽车，简直是头脑发热，神志不清了。在这场让所有人都心惊肉跳的并购案中，比亚迪书写的到底会是什么呢…… 1.秦川：跑不起来的军用车

2.“汽车可不是有钱就玩得动的” 3.绝对是一个危险的游戏从“秦川”到“比亚迪”

一滴油无法溶于水，但是，如果放入一块海绵，则可以把水吸干。并购的最大难题是如何融合，不少企业并购的时候还轰轰烈烈，怀着勃勃野心，但由于不会处理并购后的融合问题，导致全盘皆输。难怪管理学家说，融合远远难于并购。

那么，比亚迪和“秦川汽车”又将面临怎样的实际命运呢？ 1.“我就不信搞不懂汽车”

2.王传福：两手都要硬 3.“路径依赖”的彻底倒掉在刀尖上跳舞  
1300年前，大诗人李白在长安面对着巍峨的秦川题写了一首《蜀道难》，感叹道：“蜀道之难，难于上青天，使人听此凋朱颜。”王传福面对着问题重重的秦川汽车，似乎也颇有同感了。  
面对业内的质疑之声，面对媒体的批评之语，王传福领着自己的团队开始了大无畏的垂直整合。这又是一次出乎众人意料的冒险，没有人理解比亚迪，只有王传福领着比亚迪孤独地前行着…… 1.如此“大汽车城”计划 2.被嘲笑的“三星模式”  
3.逆全球大势而行“比亚迪”终上T型台  
奥斯汀曾经说过：这世界除了心理上的失败，实际上并不存在什么失败，只要不是一败涂地，你一定会取得胜利的。换句话说，任何事情的成功都非一日之功，其间还必须经历磨砺与失败。一个企业的发展更是如此。作为汽车业门外汉的王传福和比亚迪，尽管拥有了所谓的伟大的汽车梦想，但他们与成功的距离却一度那么遥远，不仅交了不少学费，有时付出的代价还很昂贵。只不过，心理上的个性与执著，最终还是让王传福和比亚迪诠释了奥斯汀的上述成功之说…… 1.有两个汽车疯子 2.“比亚迪”首车之死  
3.“F3”横空出世惊艳的“富比之争”  
洪应明的《菜根谭》中讲：“欲做精金美玉的人品，定从烈火中煅来；思立掀天揭地的事功，须向薄冰上履过。”从企业管理的角度上看，一个没有经历风雨的企业不是坚强的企业；同样，一个没有在薄冰上履过的企业也不是一个小心谨慎的企业。所以，立志于全球“第一”的比亚迪，又怎么可能避开它自身的薄冰之旅呢？  
这期间，首开进攻之箭的便是全球代工之王——富士康。用舆论界的话说：当这个巨头向比亚迪发出攻击的时候，比亚迪如履薄冰。冰层之薄，可以清晰地看到下面的深渊。  
1.“富士康”的真身份 2.想吃“OEM”的比亚迪 3.中国商业秘密第一案  
4.决战业霸“富士康”股神的赞歌  
对于现代企业来说，资本就如同人体里的血液。而能受到资本青睐的企业，必然是具备成长价值，所从事的事业有着巨大发展空间的经济体。世界首富巴菲特更以其独特的价值投资理念独步全球，几十年来的资本运作经历，也为他本人赢得了“世界股神”的美誉。除了上述的必备因素之外，巴菲特也同时看重一个企业领导人的人品与胸怀。2008年9月，在全球金融危机最深重的日子里，“股神”巴菲特令人惊异地向比亚迪伸出了资本橄榄枝。  
自此，当世界首富与中国首富紧紧连在一起的时候，又会发生些什么呢？  
1.资本投手巴菲特 2.“爱迪生和韦尔奇的混合体”  
3.“带一堆女孩回来”如此张狂为哪般  
人们常说，时代能够造就人也可以毁灭人。同样的道理，如今的市场既可以成就伟大的企业，也可以瞬间毁灭无数的企业。  
就本书的对象来说，比亚迪的发展是顺应了时代的要求，做电池、做汽车都踩准了时代的节拍；而在能源紧张的当下，比亚迪又开创了自己的电动车时代。所以，当王传福向全球推出第一款双模汽车的时候，他已经可以自豪地向世人宣告：  
“电动车的时代到了！比亚迪的时代也到了！” 1.宁波再吃“中纬”内幕  
2.“双模车”是个什么玩意儿 3.未雨绸缪再收“美的”  
4.首富“绿色人类”之梦中西通吃的“道法”  
《千年商道》一书在总结徽州商帮的特点时说：“徽商能从商人群中崛起，其中的一个关键是将儒家精神融入到商业活动中。”回过头来细细品味比亚迪的前半段创业历程，将现代管理精细化可谓达到了极致，但依然可以清晰地看到，王传福明显地继承了徽商将儒家精神融入商业活动中的特点。不仅如此，作为生于中国，长于中国的王传福，他的管理方式也具有浓厚的中国味——刚柔相济，儒表法里，阴阳结合。  
或许，这种适合中国国情的管理之道，才是比亚迪传奇的核心之谜，更是未来比亚迪实现中西通吃的核动力！ 1.刚柔兼并的“双体系” 2.“非复印式”的事业部制  
3.有多少“中国式”创新 4.德鲁克：创造性模仿  
5.奇怪的“袋鼠理论”后记——无名山丘起为峰  
附录——王传福人生大事记“2008CCTV年度创新奖”演讲：我的中国梦王传福  
· · · · · · (收起)

[比亚迪真相\\_下载链接1](#)

标签

商业

人物传记

经济

管理

企业

人物

励志

IT

评论

彻底理解了什么是 小米+步枪。低成本高效率的劳动密集型产业。

-----  
翻了翻

-----  
不错对比亚迪和王传福有了新的认识。总的来说，从电池到电动车现在看来战略方向是对的，还有就是绝对的话语权才是推动鸟想法的唯一利器。

-----

比亚迪这个企业确实不错，王传福也确实是踏踏实实做事的，是中国制造的希望，支持国产，实业兴国！

感觉这类从外来者眼光看问题，王传福是木有犯过错的圣人。传记还是得看内部的，能够看出企业好的地方也坏的地方的。

这个人，值得创业者和职场人学习！专业，坚定！学习意识！

哪个英雄不曾千锤百炼...及论比亚迪和碧桂园的相似点；几百本

服务客户先得了解客户。阅读再次让我感受到自己的无知。

王传福创业的励志故事，感想，还要敢做，真理有时候确实是掌握在少数人手中的

高中读的，不太理解。但那个时候对王传福这个人多了一点印象。

挺不错

1995年从20人的小作坊生产镍镉电池到镍氢电池到生产锂电池，产品从低端到高端，不断通过研发进行产品创新升级，同时也通过研发生产技术进行成本降低，在电池行业做到世界第一。当2002年香港上市后，思考的是面临着行业的天花板，寻求将电池结合运用汽车生产技术上，在外人看来都是异想天开的故事，却在最终用单品F3突然20个月10万辆的产销记录。继而通过双模电动车F3DM开启世界汽车领域的电动车时代。对技术创新的执着，对终生事业的偏执。。。

[比亚迪真相 下载链接1](#)

## 书评

不知道大家是不是一想到比亚迪，就想到了比亚迪汽车，其实，我在读《比亚迪真相》前，也一直觉得比亚迪是做汽车的一个很普通的民营企业。书中从比亚迪创始人王传福的出身说起，提高他的青年时性格、创业前的工作。我觉得年轻时候的王传福可以算是一个成功的产学研一体化的成...

-----  
比亚迪的发展相当迅速，但是过程也不是一帆风顺，成功的原因从书中看来有这么几点

1. 王传福超强的学习能力，书中印象最深的就是做汽车，去书店把跟汽车相关的书都买来读一遍，这个踏实劲确实是企业家中少有的，能沉的下去确实是成功企业家的一个特质
2. 创新精神，电池生产线...

-----  
老美们写的经营之道不见得符合我们的现实情况，但是王传福的路子却是值得很多人深思的，做好一个企业，刚开始是技术是销路，到一定规模就是经营策略问题了。这市场上的东西，就是以成败论英雄，话说两头的。敢为人先，能在质疑声中坚持自己的路，并取得胜利。。。这样的人生真...

-----  
有关比亚迪和王传福的书有不少，这次去武汉前在机场书店门口摆放了这本新书，于是顺手买来翻翻。王总果然是一个忠于技术和成本创新的佼佼者，当中做产品的一些理念，比如垂直整合，外表模仿内在创新，都可以看到跟腾讯相似的地方。王总对技术的热爱和重视，让自己深感佩服之余...

-----  
[比亚迪真相\\_下载链接1](#)