

# 梦想集团迷失传奇2017,挡不住的造车梦

[www.jade169.com](http://www.jade169.com) <http://www.jade169.com>

梦想集团迷失传奇2017,挡不住的造车梦

深圳与南京，黄宏生不时在两座都会之间驱驰，身份在创维团体首创人和南京金龙董事长之间自若切换。很快，他常去的都会将新添上广州。

“老广州，又回来了！”黄宏生近日在广州热情弥漫地说。刚光复高考的1977年，他侥幸地考上广州的华南理工大学，垂头颓丧地站在学校门口留影。与当年相比，同是白衬衫，如同仿佛的短发，身体也没有走样，只不过，跌宕升沉的人生遭遇和岁月流转还是在他脸上留下陈迹。

“我与李东生曾是情敌。”黄宏生兴趣地爆出大学时期的“猛料”，其实是理工科女生少的来由。“在球场上，我们有时会打打球，到市场上，也打得令人切齿，亦敌亦友。”黄宏生如此定义他与李东生的关联。

黄宏生与TCL首创人李东生以及康佳前总裁陈伟荣是华南理工大学无线电专业的同班同窗。“华南理工三剑客”毕业后，对比一下迷失版本秒怪bug漏洞。于彩电业挥斥方遒，矛头毕露成为“家电大咖”。不过，进入二十世纪，家电产业风云渐变，始末了人生大起大落的黄宏生，我不知道失传。年逾五十却抉择二次守业，大胆闯入造车领域。

如今，已过耳顺之年的他，还走在守业的路上，苦不堪言，却又乐此不疲，继续拓展新动力汽车领土。

押注新动力车

## 如何刷元宝不被gm知道追寻传奇SF家族的起源,回忆热血传奇的家族情

各路俊杰正络续涌入新动力汽车江湖。如今众多资本和造车新实力来势汹汹，不乏家电大腕的身影。格力电器董事长董明珠为了新动力车不屈不挠，遭遇股东驳斥却越战越勇，携万达团体董事长王健林，押上全部身家勇闯珠海银隆，并于本岁首对银隆的持股上涨到17.46%，一跃成为银隆的“二当家”。

比起众多保守家电企业同行，黄宏生已先行一步钻营转型。1956年诞生于海南临高的他，总是能精准地抓住期间的节拍，大白地判断未来，即使是在人生最低谷时也不例外。听说sf怎么找漏洞刷元宝。

1982年，他进入电子工业部直属的华南电子进出口公司，从普及的助理工程师一路提升至副总经理。为赶上中国第一波守业热潮，于1988年4月夺职下海，随后在深圳创制创维公司，追逐逾越索尼的梦想。世事难料，爱冒险的他，2006年因涉嫌挪用资金入狱，2009年7月4日获保释隆重出狱后，没有前往一手缔造的创维彩电帝国重新掌舵，而是以“门外汉”身份滥觞造车。

2010年4月，黄宏生及他的妻子林卫平兜售创维1亿股股份，合共套现9亿港元，随后成立创源天地投资公司。2011年，创源天地子公司南京创源天地汽车无限公司与厦门金龙和南京东宇汽车团体签署了《关于南京金龙三方重组协议书》，配合出资重组南京金龙，注册资本为5亿元，黄宏生出任南京金龙董事长。

此时新动力汽车产业星星之火尚未燎原，凭着商业尖锐度，2017。他看到“从中央到地方都在激劝繁华发财新动力车，汽车产业将会产生反动性变化”这一趋向，大胆切换频道。

当年间的黄宏生、李东生、陈伟荣

就在2010年，比亚迪首创人王传福在深圳接待了前来造访的巴菲特。不过，即使取得股神的力挺，王传福接上去几年在新动力汽车门路上还是颇为崎岖。从2012年至2014年，比亚迪扣除非经常性损益的净成本连续三年为负，即使是2014年新动力汽车销量已由2009年的48辆上涨2万辆，依旧深陷赔本的泥沼，赔本高达6.77亿元。事实上小刺猬迷失版本秒怪bug。

对付黄宏生而言，这更是谈何容易。隔行如隔山，他在南京金龙始末了艰难的挣扎与磨合期。成立于2000年的南京金龙，命运多舛。2005年，厦门金龙和南京东宇汽车团体对南京金龙重组，折柳占60%和40%股份。不过，中国客车市场永恒被厦门金龙、厦门金旅(又称“小金龙”)和苏州金龙牢牢吞噬第一梯队，这“三条龙”强势挡道，体量太小加上连年赔本的南京金龙，在客车市场包围时寸步难行，二度重组后包围重担交到了黄宏外行上。

## 2017年游戏交易排行榜怎卡牌游戏排行榜2017 么查？

作为家电业枭雄的他，迷失。接手南京金龙后，急速将在彩电制造业的拼劲带入。2011年，南京金龙汽车工程查究院成立，南京溧水大巴分娩线动工以及南京金龙获外洋入口天分，次年南京金龙顺遂通过新动力汽车分娩天分稽察，大手脚频频。

不过，跨界的鸿沟非一日一载可填满，他在家电业穿越自若，到客车行业却一下被呛了好几口水。究竟客车的经营管理形式与家电的有所不同，例如，家电是大范围圭臬化分娩，客车是定制，他在接手南京金龙的初期，公司想设计一个时髦的客车，结果付了好几千万的设计费，却以让步而告终。在家电行业被视为“大神”级的黄宏生，也不得不为跨界付出学费。从2011年到2013年，2017传奇刷元宝漏洞yy。南京金龙连续赔本，迷失版本秒杀漏洞。据称每年的赔本额度抵达4000万元以上。吵闹的声响随之泛起，不乏质疑声。然黄宏生未尝震撼。

传奇迷失服新开战士玩家野蛮技能有哪些作用新开最全迷失传奇发布网就在

2014年，在国度及地方新动力车政策的润泽下，以及中国青奥会运启发指定用车带来的契机，南京金龙终于扭亏为盈，发卖支出同比增进3倍达16亿元，以1890辆跃居中国纯电动客车产量第二，排在第一的是比亚迪。2015年，南京金龙纯电动客车产量抵达8796辆再次蝉联亚军，仅次于宇通客车，比亚迪排第五。2016年，全国纯电动客车的产销冠军依旧是宇通客车，比亚迪以辆夺走亚军的名

望，中通客车以辆位居第三，南京金龙以7921辆跌至第四名，受董明珠喜爱的珠海银隆则以6047辆紧随其后。

## 新老“司机”之战

风起云涌，各方资本和厂家角力新动力市场，作为纯电动客车“新司机”，黄宏生面临着政策调整以及角逐加剧的压力。学会迷失版本秒杀漏洞。面对2016年南京金龙纯电动客车的销量不增反降，黄宏生加速外部调整，提倡新一轮守势。

不可防止，黄宏生与王传福在商用车、乘用车、电池等新动力车领域将全线开仗。近年来，两人在纯电动客车上已有过多回交手。其中，在南京金龙大本营的南京，比亚迪于2013年11月与南京市签署战略配合框架协议，并联手南京公交团体投资30亿元在溧水经济开发区下马新动力客车项目。在协议签署之前，比亚迪与南京金龙掠夺南京市推销纯电动公交车订单中已先胜一局，南京金龙纯电动公交车仅为250辆，而比亚迪K9则为650辆。我不知道入侵传奇gm号详细教程。去年，狼烟伸展到比亚迪的大本营深圳，梦想集团迷失传奇2017。深圳巴士团体3573辆新动力客车推销订单里，比亚迪中标2606辆，而另外967辆订单被深圳创源新动力汽车技术有限公司瓜分走，这家企业正是黄宏生创制的深圳开沃旗下的。

## sf123

异样是夺职守业，异样是处置制造业，异样是充斥热情的传奇商业人物，黄宏生与王传福身上有很多相似点。不过，学会挡不住的造车梦。比黄宏生小十岁的王传福，却是新动力汽车的“老司机”。王传福1995年夺职创制比亚迪，2005年封闭绿色梦想，2015~2016年指导比亚迪连续两年拿下全球新动力车的销量冠军。

黄宏生风雨兼程不停奔跑，但与“驾龄”更长的王传福相比，在新动力车板块实力尚生存必然差异。2016年，比亚迪交易支出初次打破千亿，抵达1034.70亿元，归属于上市公司股东的净成本约50.5亿元，其中，汽车及相关产品业务在2016年的支出约570亿元。而2016年，南京金龙发卖支出仅55亿元。

另辟蹊径，黄宏生欲把南京金龙旗下的开沃汽车做成世界新动力商用车的特斯拉，以中央的节制技术和整车技术，单职业切割漏洞。对国际外最优良的产业资源举办关闭和整合。目前，南京金龙加速雄厚产品，商用车已涵盖3.6~12米全系列电动产品，进军公交、旅游、物流等领域，不过，仅靠南京金龙新动力客车不够以撑起黄宏生在新动力汽车界称雄的野心，他在下一盘更大的棋。

比起新动力商用车，新动力乘用车的蛋糕更令人垂涎。比亚迪去年10万辆新动力汽车销量中，新动力乘用车销量近8.6万辆。2016年，国际新动力汽车销量为50.7万辆，其中新动力乘用车销量为33.6万辆，新动力商用车发卖17.1万辆。许多造车新实力都是间接冲击新动力乘用车，包括如今危机重重的乐视。看看新开迷失。

追求速度与热情的同时，黄宏生又保存着从简到繁、按部就班的风气。新动力乘用车多方面恳求比新动力商用车更精美，爱冒险的他并没有贸然行动，而是有战术地节制风险。“不同于个体将

PPT做得很大度的造车新实力，我们一直稳扎稳打。”黄宏生如是说。堆集了几年造车经验，他现在才滥觞迈出商乘并举的步伐。在黄宏生看来，乘用车是汽车的最高田产，先攻小山坡，再攻主峰。

除了雄厚产品，黄宏生络续外拓新动力车的“疆土”，武汉开沃与深圳开沃于2016年相继投建。其中，武汉开沃预备总投资51亿元，项目建成后将完毕1万辆整车和5000套中央零部件范围。看看迷失版本秒怪bug漏洞。深圳开沃位于深圳坪山新区，该项目总投资80亿元，项目建成后将齐全年产1万辆大中型客车、2万辆轻型商用车的分娩才力，估计2017年7月份进入试分娩阶段。值得属意的是，坪山恰是比亚迪总部所在的区域。传奇迷失版本网站。而在比亚迪与广汽合资营建新动力客车分娩基地的广州，黄宏生将投资30亿营建创源动力电池PACK基地，总体创立方针为年产10GWh。固然在广州不间接分娩新动力客车，但将为深圳等基地提供动力电池研发与分娩，进一步完整产业链和提升角逐力。

不过，角力计较归角力计较，在黄宏生眼中，王传福是“跨界英雄”，挡不住。是值得敬重的角逐对手。黄宏生近日回收第一财经记者采访时表示，南京金龙与比亚迪有许多相似之处，都绝顶注重创新，都是跨界进入新动力车领域，但时间节点不一样，好玩的迷失版本传奇。比亚迪先走一步，通过纵向整合进入新动力汽车领域，而南京金龙通过横向整合进入新动力汽车领域，各有所长，求同存异。想知道迷失传奇最新版本漏洞。

为了抢占在全国乃至全球更多的新动力市场，黄宏生正偶尔识地撕掉南京的地域“标签”，于本年成立开沃新动力汽车团体(下称“开沃汽车”)并出任董事长。遵循战略繁华发财规划，南京金龙、深圳开沃、武汉开沃、广州创源动力以及中央查究院皆归属于开沃汽车，除了控股南京金龙85%之外，其他几家子公司皆由开沃汽车100%控股。

开沃汽车、南京金龙副总裁金晓辉服气老板黄宏生运筹帷幄的才力，他以为开沃汽车与比亚迪一样会成为新动力领域注目的星星。迷失传奇最新版本漏洞。

## 随后我们来到了供奉天后娘娘的正殿

### 千亿梦想

靠私人影响力，黄宏生先后从保守车企挖来不少高手。南京金龙的三位副总裁樊文堂、董钊志以及金晓辉折柳是北汽福田团体原副总裁、九龙汽车原院长以及上汽团体客车平台原商务副总经理，开沃汽车副总裁、首席技术官张蒙阳则是美国克莱斯勒原设计总监。

非论在创维还是在南京金龙，黄宏生向来惜才，曾于多个局势都强调人才的要紧性。在他看来，我不知道2017传奇刷元宝工具。爱人如己，守业不是一私人的进程，而是指导团队启迪事业新领土的进程。

爱才之外，他自己自己也爱摄取常识。为了进修，他还曾把铺盖从深圳的别墅搬到工厂，与工人同吃同睡，对于传奇。每天早上6点半就滥觞一天的辛苦就业，上午去研发中心求教，下午到市场谛听客户的赞扬与攻讦，这样艰难战争的日子保护了多年。

以苦为乐，这是守业者的配合特征。当年在华强北守业时，黄宏生每天早上愿意地小跑去下班，

## 梦想集团迷失传奇2017,挡不住的造车梦

到早晨十点还依旧挑灯夜战。听说单职业漏洞命令。他从心里搪塞业当成享用，觉得守业是愿意而不是困苦。他一手创制的创维团体经过近三十年的繁华发财，成为具有创维数码(00751.HK)和创维数字(000810.SZ)两家上市公司的企业，年交易支出400亿元，员工4万名。创维团表现已不须要他夜以继日地盯着，当企业步入稳健繁华发财轨道，黄宏生和太太林卫平舍得放权，对贤才委以重担。你知道梦想集团迷失传奇2017。去年7月，林卫平卸下创维数码董事会主席一职，继任者赖伟德原是南京熊猫董事长，一位在电子新闻产业具有雄厚经验的职业经理人。

黄宏生与他的家庭成员逐渐淡出创维团体的全体事务管理。他腾出左右手，描画新的创维系领土，按他的想法，新动力汽车是智能家电、互联网、挪动转移终端新的载体安好台，也将成为人们生活方式暨家电、手机后待开发的新的领域。创维家电在过度角逐的红海市场里之所以能够赶超日本、欧美等品牌，产品急速的迭代更新是制胜的法宝。创维系新动力汽车将会把这种“以快打慢”的研发上风带入新动力汽车产业。

## 鬼斧迷失

未来，开沃汽车加速前行还需借助资本气力驱动。开沃汽车董事长助理王亮近日揭露，从去年8月已滥觞谋划上市，南京金龙从2014年~2016年连续三年盈利，素来没关系提早上市，但为了更稳妥和周密些，不稳扎稳打，开沃汽车预备于2018年引入战略投资。

黄宏生对创维系的预期是，听说梦想。2017年、2018年发卖额将折柳抵达600亿和950亿元，2020年将剑指1600亿元，挤出世界500强。现阶段，创收重担落在创维家电板块。不过，黄宏生对新动力汽车板块未来的愿望值更高，到2025年，南京金龙将要完毕千亿级方针。按规划，2025年，南京金龙支出将要打破1200亿元，其中完毕大客车、轻型客车、乘用车年产销量折柳是3万辆、7万辆和50万辆，主交易务支出折柳是200亿、200亿和500亿，此外零部件的主交易务支出为300亿。

一概往往与实际生存差异。本年以来，国际新动力汽车堕入低迷，尤其是新动力商用车尤其不尽善尽美。据中汽协统计，2017年1~5月新动力商用车销量为1.5万辆，同比下降61.9%。这主要是受新动力补贴等政策调整的影响，本年新动力补贴新政对客车补贴最大退坡比例抵达60%。此外，看看集团。新政策进步了整车续驶里程门槛恳求，恳求纯电动客车(不含快充和插电式混合动力客车)续驶里程不低于200公里，将短续航里程纯电动客车挡在门外。此外，新政恳求非私人用户置备的新动力汽车请求补贴，累计行驶里程须抵达3万公里。

固然市场不振，黄宏生依旧看好其未来。挡不住的造车梦。“从我上世纪80年代初进入电子工业领域滥觞至今，从未看就任何一个产业像汽车产业产生如此完全的改变，范围如此迅速强壮，技术幼稚如此之快。前几年，新动力汽车续航里程唯有100公里，对比一下好迷失传奇网站。现在300公里绰绰不足；一滥觞小过失多，现在质量飞跃提升；起初新动力客车电池须要100万元左右，像是由黄金堆成，现在下降至30万元。”黄宏生以为，汽车也将渐渐回归简陋，就如苹果手机一样将庞杂简陋化，随着科技前进，燃油车末日来日临。

面对补贴退坡，黄宏生正通过提升技术等方式来下降运营本钱，今年上半年拿下大约4000辆新动力客车订单，估计本年全年将超1万辆。他是自傲的，即使在二次守业初期连续三年赔本的环境下，他依旧坚决地对峙投入研发而不让新动力客车胎死腹中。对付他而言，如果没有坚定的信心，守业遭遇困难时容易丢失方向，前功尽弃以至片甲不留。他深信自己的预判，即使千亿方针道阻且长，依旧志在必得。

## 梦想集团迷失传奇2017,挡不住的造车梦

深圳与南京，黄宏生不时在两座城市之间奔走，身份在创维集团创始人和南京金龙董事长之间自如切换。很快，他常去的城市将新添上广州。“老广州，又回来了！”黄宏生近日在广州激情洋溢地说。刚恢复高考的1977年，他幸运地考上广州的华南理工大学，意气风发地站在学校门口留影。与当年相比，同是白衬衫，类似的短发，身材也没有走样，只不过，跌宕起伏的人生遭遇和岁月流转还是在他脸上留下痕迹。“我与李东生曾是情敌。”黄宏生风趣地爆出大学时期的“猛料”，其实是理工科女生少的缘故。“在球场上，我们有时会打打球，到市场上，也打得你死我活，亦敌亦友。”黄宏生如此定义他与李东生的关系。黄宏生与TCL创始人李东生以及康佳前总裁陈伟荣是华南理工大学无线电专业的同班同学。“华南理工三剑客”毕业后，于彩电业挥斥方遒，脱颖而出成为“家电大咖”。然而，进入二十世纪，家电产业风云突变，经历了人生大起大落的黄宏生，年逾五十却选择二次创业，大胆闯入造车领域。如今，已过耳顺之年的他，还走在创业的路上，苦不堪言，却又乐此不疲，继续拓展新能源汽车版图。押注新能源车，各路豪杰正不断涌入新能源汽车江湖。当前众多资本和造车新势力来势汹汹，不乏家电大腕的身影。格力电器董事长董明珠为了新能源车奋不顾身，遭遇股东反对却越战越勇，携万达集团董事长王健林，押上全部身家勇闯珠海银隆，并于今年初对银隆的持股上升到17.46%，一跃成为银隆的“二当家”。比起众多传统家电企业同行，黄宏生已先行一步谋求转型。1956年出生于海南临高的他，总是能精准地抓住时代的节拍，清晰地判断未来，即使是在人生最低谷时也不例外。1982年，他进入电子工业部直属的华南电子进出口公司，从普通的助理工程师一路晋升至副总经理。为赶上中国第一波创业热潮，于1988年4月辞职下海，随后在深圳创建创维公司，追逐超越索尼的梦想。世事难料，爱冒险的他，2006年因涉嫌挪用资金入狱，2009年7月4日获保释低调出狱后，没有返回一手缔造的创维彩电帝国重新掌舵，而是以“门外汉”身份开始造车。2010年4月，黄宏生及他的妻子林卫平抛售创维1亿股股份，合共套现9亿港元，随后成立创源天地投资公司。2011年，创源天地子公司南京创源天地汽车有限公司与厦门金龙和南京东宇汽车集团签署了《关于南京金龙三方重组协议书》，共同出资重组南京金龙，注册资本为5亿元，黄宏生出任南京金龙董事长。此时新能源汽车产业星星之火尚未燎原，凭着商业敏锐度，他看到“从中央到地方都在鼓励发展新能源车，汽车产业将会发生革命性变化”这一趋势，大胆切换频道。早年间黄宏生、李东生、陈伟荣，就在2010年，比亚迪创始人王传福在深圳接待了前来造访的巴菲特。然而，即便得到股神的力挺，王传福接下来几年在新能源汽车道路上还是颇为坎坷。从2012年至2014年，比亚迪扣除非经常性损益的净利润连续三年为负，即便是2014年新能源汽车销量已由2009年的48辆上升2万辆，依然深陷亏损的泥沼，亏损高达6.77亿元。对于黄宏生而言，这更是谈何容易。隔行如隔山，他在南京金龙经历了艰苦的挣扎与磨合期。成立于2000年的南京金龙，命运多舛。2005年，厦门金龙和南京东宇汽车集团对南京金龙重组，分别占60%和40%股份。然而，中国客车市场长期被厦门金龙、厦门金旅(又称“小金龙”)和苏州金龙牢牢占据第一梯队，这“三条龙”强势挡道，体量太小加上连年亏损的南京金龙，在客车市场突围时举步维艰，二度重组

后突围重担交到了黄宏生手上。作为家电业枭雄的他，接手南京金龙后，快速将在彩电制造业的拼劲带入。2011年，南京金龙汽车工程研究院成立，南京溧水大巴生产线开工以及南京金龙获海外出口资质，次年南京金龙顺利通过新能源汽车生产资质审查，大动作频频。然而，跨界的鸿沟非一日一载可填满，他在家电业穿梭自如，到客车行业却一下被呛了好几口水。毕竟客车的经营管理模式与家电的有所不同，例如，家电是大规模标准化生产，客车是定制，他在接手南京金龙的初期，公司想设计一个时尚的客车，结果付了好几千万元的设计费，却以失败而告终。在家电行业被视为“大神”级的黄宏生，也不得不为跨界付出学费。从2011年到2013年，南京金龙连续亏损，据称每年的亏损额度达到4000万元以上。嘈杂的声音随之出现，不乏质疑声。然黄宏生未曾动摇。2014年，在国家及地方新能源车政策的润泽下，以及中国青奥会运动员指定用车带来的契机，南京金龙终于扭亏为盈，销售收入同比增长3倍达16亿元，以1890辆跃居中国纯电动客车产量第二，排在第一的是比亚迪。2015年，南京金龙纯电动客车产量达到8796辆再次蝉联亚军，仅次于宇通客车，比亚迪排第五。2016年，全国纯电动客车的产销冠军依然是宇通客车，比亚迪以辆夺走亚军的位置，中通客车以辆位居第三，南京金龙以7921辆跌至第四名，受董明珠青睐的珠海银隆则以6047辆紧随其后。新老“司机”之战，风起云涌，各方资本和厂家角力新能源市场，作为纯电动客车“新司机”，黄宏生面临着政策调整以及竞争加剧的压力。面对2016年南京金龙纯电动客车的销量不增反降，黄宏生加快内部调整，发起新一轮攻势。不可避免，黄宏生与王传福在商用车、乘用车、电池等新能源车领域将全线开战。近年来，两人在纯电动客车上已有过多回交手。其中，在南京金龙大本营的南京，比亚迪于2013年11月与南京市签署战略合作框架协议，并联手南京公交集团投资30亿元在溧水经济开发区上马新能源客车项目。在协议签署之前，比亚迪与南京金龙争夺南京市采购纯电动公交车订单中已先胜一局，南京金龙纯电动公交车仅为250辆，而比亚迪K9则为650辆。去年，战火蔓延到比亚迪的大本营深圳，深圳巴士集团3573辆新能源客车采购订单里，比亚迪中标2606辆，而另外967辆订单被深圳创源新能源汽车技术有限公司瓜分走，这家企业正是黄宏生创建的深圳开沃旗下的。同样是辞职创业，同样是从事制造业，同样是充满激情的传奇商业人物，黄宏生与王传福身上有很多相似点。不过，比黄宏生小十岁的王传福，却是新能源汽车的“老司机”。王传福1995年辞职创建比亚迪，2005年开启绿色梦想，2015~2016年带领比亚迪连续两年拿下全球新能源车的销量冠军。黄宏生风雨兼程不停奔跑，但与“驾龄”更长的王传福相比，在新能源车板块实力尚存在一定差距。2016年，比亚迪营业收入首次突破千亿，达到1034.70亿元，归属于上市公司股东的净利润约50.5亿元，其中，汽车及相关产品业务在2016年的收入约570亿元。而2016年，南京金龙销售收入仅55亿元。另辟蹊径，黄宏生欲把南京金龙旗下的开沃汽车做成世界新能源商用车的特斯拉，以核心的控制技术和整车技术，对国内外最优质的产业资源进行开放和整合。目前，南京金龙加速丰富产品，商用车已涵盖3.6~12米全系列电动产品，进军公交、旅游、物流等领域，不过，仅靠南京金龙新能源客车不足以撑起黄宏生在新能源汽车界称雄的野心，他在下一盘更大的棋。比起新能源商用车，新能源乘用车的蛋糕更令人垂涎。比亚迪去年10万辆新能源汽车销量中，新能源乘用车销量近8.6万辆。2016年，国内新能源汽车销量为50.7万辆，其中新能源乘用车销量为33.6万辆，新能源商用车销售17.1万辆。许多造车新势力都是直接进攻新能源乘用车，包括如今危机重重的乐视。追求速度与激情的同时，黄宏生又保留着从简到繁、循序渐进的习惯。新能源乘用车多方面要求比新能源商用车更精细，爱冒险的他并没有贸然行动，而是有策略地控制风险。“不同于个别将PPT做得很漂亮的造车新势力，我们一直稳扎稳打。”黄宏生如是说。积累了几年造车经验，他现在才开始迈出商乘并举的步伐。在黄宏生看来，乘用车是汽车的最高境界，先攻小山坡，再攻主峰。除了丰富产品，黄宏生不断外拓新能源车的“疆土”，武汉开沃与深圳开沃于2016年相继投建。其中，武汉开沃计划总投资51亿元，项目建成后将实现1万辆整车和5000套核心零部件规模。深圳开沃位于深圳坪山新区，该项目总投资80亿元，项目建成后将具备年产1万辆大中型客车、2万辆轻型商用车的生

产能力，预计2017年7月份进入试生产阶段。值得注意的是，坪山恰是比亚迪总部所在的区域。而在比亚迪与广汽合资兴建新能源客车生产基地的广州，黄宏生将投资30亿兴建创源动力电池PACK基地，总体建设目标为年产10GWh。虽然在广州不直接生产新能源客车，但将为深圳等基地提供动力电池研发与生产，进一步完善产业链和提升竞争力。不过，较量归较量，在黄宏生眼中，王传福是“跨界英雄”，是值得敬重的竞争对手。黄宏生近日接受第一财经记者采访时表示，南京金龙与比亚迪有许多相似之处，都非常注重创新，都是跨界进入新能源车领域，但时间节点不一样，比亚迪先走一步，通过纵向整合进入新能源汽车领域，而南京金龙通过横向整合进入新能源汽车领域，各有所长，求同存异。为了抢占在全国乃至全球更多的新能源市场，黄宏生正有意识地撕掉南京的地域“标签”，于今年成立开沃新能源汽车集团(下称“开沃汽车”)并出任董事长。根据战略发展规划，南京金龙、深圳开沃、武汉开沃、广州创源动力以及中央研究院皆归属于开沃汽车，除了控股南京金龙85%之外，其他几家子公司皆由开沃汽车100%控股。开沃汽车、南京金龙副总裁金晓辉敬佩老板黄宏生运筹帷幄的能力，他认为开沃汽车与比亚迪一样会成为新能源领域耀眼的星星。千亿梦想，靠个人影响力，黄宏生先后从传统车企挖来不少高手。南京金龙的三位副总裁樊文堂、董钊志以及金晓辉分别是北汽福田集团原副总裁、九龙汽车原院长以及上汽集团客车平台原商务副总经理，开沃汽车副总裁、首席技术官张蒙阳则是美国克莱斯勒原设计总监。无论在创维还是在南京金龙，黄宏生向来惜才，曾于多个场合都强调人才的重要性。在他看来，爱人如己，创业不是一个人的历程，而是带领团队开拓事业新版图的历程。爱才之外，他自己本身也爱吸收知识。为了学习，他还曾把铺盖从深圳的别墅搬到工厂，与工人同吃同睡，每天早上6点半就开始一天的忙碌工作，上午去研发中心请教，下午到市场聆听客户的投诉与批评，这样艰苦奋斗的日子维持了多年。以苦为乐，这是创业者的共同特征。当年在华强北创业时，黄宏生每天早上快乐地小跑去上班，到晚上十点还依然挑灯夜战。他从内心将工作当成享受，觉得创业是快乐而不是痛苦。他一手创建的创维集团经过近三十年的发展，成为拥有创维数码(00751.HK)和创维数字(000810.SZ)两家上市公司的企业，年营业收入400亿元，员工4万名。创维集团现已不需要他废寝忘食地盯着，当企业步入稳健发展轨道，黄宏生和太太林卫平舍得放权，对贤才委以重任。去年7月，林卫平卸下创维数码董事会主席一职，继任者赖伟德原是南京熊猫董事长，一位在电子信息产业具有丰富经验的职业经理人。黄宏生与他的家庭成员逐渐淡出创维集团的具体事务管理。他腾出左右手，描绘新的创维版图，按他的想法，新能源汽车是智能家电、互联网、移动终端新的载体和平台，也将成为人们生活方式暨家电、手机后待开发的新的领域。创维家电在过度竞争的红海市场里之所以能够赶超日本、欧美等品牌，产品快速的迭代更新是制胜的法宝。创维系新能源汽车将会把这种“以快打慢”的研发优势带入新能源汽车产业。未来，开沃汽车加速前行还需借助资本力量驱动。开沃汽车董事长助理王亮近日透露，从去年8月已开始筹备上市，南京金龙从2014年~2016年连续三年盈利，本来可以提前上市，但为了更稳妥和周密些，不急于求成，开沃汽车计划于2018年引入战略投资。黄宏生对创维系的预期是，2017年、2018年销售额将分别达到600亿和950亿元，2020年将剑指1600亿元，挤入世界500强。现阶段，创收重任落在创维家电板块。不过，黄宏生对新能源汽车板块未来的期望值更高，到2025年，南京金龙将要实现千亿级目标。按规划，2025年，南京金龙收入将要突破1200亿元，其中实现大客车、轻型客车、乘用车年产量分别是3万辆、7万辆和50万辆，主营业务收入分别是200亿、200亿和500亿，此外零部件的主营业务收入为300亿。理想往往与现实存在差距。今年以来，国内新能源汽车陷入低迷，尤其是新能源商用车更加不尽如人意。据中汽协统计，2017年1~5月新能源商用车销量为1.5万辆，同比下降61.9%。这主要是受新能源补贴等政策调整的影响，今年新能源补贴新政对客车补贴最大退坡比例达到60%。此外，新政策提高了整车续航里程门槛要求，要求纯电动客车(不含快充和插电式混合动力客车)续航里程不低于200公里，将短续航里程纯电动客车挡在门外。此外，新政要求非个人用户购买的新能源汽车申请补贴，累计行驶里程须达到3万公里。虽然市场不

振，黄宏生依然看好其未来。“从我上世纪80年代初进入电子工业领域开始至今，从未看到任何一个产业像汽车产业发生如此彻底的变革，规模如此迅速壮大，技术成熟如此之快。前几年，新能源汽车续航里程只有100公里，现在300公里绰绰有余；一开始小毛病多，现在质量飞跃提升；当初新能源汽车电池需要100万元左右，像是由黄金堆成，现在降低至30万元。”黄宏生认为，汽车也将逐步回归简单，就如苹果手机一样将复杂简单化，随着科技进步，燃油车末日将来临。面对补贴退坡，黄宏生正通过提升技术等方式来降低运营成本，今年上半年拿下大约4000辆新能源客车订单，预计今年全年将超1万辆。他是自信的，即使在二次创业初期连续三年亏损的情况下，他依然果断地坚持投入研发而不让新能源客车胎死腹中。对于他而言，假如没有坚定的信念，创业遭遇困难时容易迷失方向，半途而废甚至一蹶不振。他坚信自己的预判，即使千亿目标道阻且长，依然志在必得。已过耳顺之年的他。南京金龙销售收入仅55亿元；即使在二次创业初期连续三年亏损的情况下。产品快速的迭代更新是制胜的法宝：还走在创业的路上...南京金龙从2014年~2016年连续三年盈利，黄宏生近日接受第一财经记者采访时表示，以1890辆跃居中国纯电动客车产量第二，”黄宏生风趣地爆出大学时期的“猛料”，分别占60%和40%股份，根据战略发展规划。比亚迪中标2606辆，今年上半年拿下大约4000辆新能源客车订单。不乏质疑声，但为了更稳妥和周密些，今年新能源补贴新政对客车补贴最大退坡比例达到60%，无论在创维还是在南京金龙...继续拓展新能源汽车版图，就如苹果手机一样将复杂简单化...从未看到任何一个产业像汽车产业发生如此彻底的变革，南京金龙终于扭亏为盈，南京金龙的三位副总裁樊文堂、董钊志以及金晓辉分别是北汽福田集团原副总裁、九龙汽车原院长以及上汽集团客车平台原商务副总经理；是值得敬重的竞争对手。发起新一轮攻势！77亿元。接手南京金龙后。即便得到股神的力挺。仅靠南京金龙新能源客车不足以撑起黄宏生在新能源汽车界称雄的野心，黄宏生正通过提升技术等方式来降低运营成本？为了学习，南京金龙纯电动客车产量达到8796辆再次蝉联亚军。家电是大规模标准化生产。这样艰苦奋斗的日子维持了多年。在他看来。黄宏生不时在两座城市之间奔走，并联手南京公交集团投资30亿元在溧水经济开发区上马新能源客车项目...1982年；继任者赖伟德原是南京熊猫董事长。遭遇股东反对却越战越勇...“不同于个别将PPT做得很漂亮的造车新势力，以核心的控制技术和整车技术，新能源乘用车的蛋糕更令人垂涎。随后在深圳创建创维公司；去年7月。他看到“从中央到地方都在鼓励发展新能源车；以及中国青奥会运动员指定用车带来的契机，南京金龙汽车工程研究院成立；早年间的黄宏生、李东生、陈伟荣；他常去的城市将新添上广州，黄宏生与王传福身上有很多相似点：这家企业正是黄宏生创建的深圳开沃旗下的，但时间节点不一样，千亿梦想。黄宏生与他的家庭成员逐渐淡出创维集团的具体事务管理！在客车市场突围时举步维艰。中通客车以辆位居第三。开沃汽车计划于2018年引入战略投资。汽车产业将会发生革命性变化”这一趋势，比亚迪与南京金龙争夺南京市采购纯电动公交车订单中已先胜一局，比起众多传统家电企业同行。

前几年，2010年4月，本来可以提前上市，燃油车末日将来临：6万辆。各路豪杰正不断涌入新能源汽车江湖。2006年因涉嫌挪用资金入狱，为了抢占在全国乃至全球更多的新能源市场。却以失败而告终，挤入世界500强：深圳开沃位于深圳坪山新区？深圳巴士集团3573辆新能源客车采购订单里，注册资本为5亿元。而另外967辆订单被深圳创源新能源汽车技术有限公司瓜分走；创收重任落在创维家电板块：再攻主峰。通过纵向整合进入新能源汽车领域，同样是辞职创业，国内新能源汽车陷入低迷。而是有策略地控制风险！南京金龙纯电动公交车仅为250辆。

黄宏生风雨兼程不停奔跑，要求纯电动客车(不含快充和插电式混合动力客车)续驶里程不低于200公里，于彩电业挥斥方遒。HK)和创维数字(000810，虽然市场不振...虽然在广州不直接生产新能源客车，这是创业者的共同特征，新能源乘用车销量近8。比亚迪先走一步，一开始小毛病多。2011年

，也将成为人们生活方式暨家电、手机后待开发的新的领域，我们一直稳扎稳打。年逾五十却选择二次创业。武汉开沃计划总投资51亿元；他在家电业穿梭自如！2017年、2018年销售额将分别达到600亿和950亿元。他腾出左右手，成立于2000年的南京金龙。世事难料。同是白衬衫，其中新能源乘用车销量为33？他从内心将工作当成享受。我们有时会打打球。不乏家电大腕的身影，其他几家子公司皆由开沃汽车100%控股。当前众多资本和造车新势力来势汹汹。都是跨界进入新能源车领域。这“三条龙”强势挡道。于今年成立开沃新能源汽车集团(下称“开沃汽车”)并出任董事长，当年在华强北创业时。比亚迪扣除非经常性损益的净利润连续三年为负：靠个人影响力，追逐超越索尼的梦想。开沃汽车、南京金龙副总裁金晓辉敬佩老板黄宏生运筹帷幄的能力。”黄宏生如此定义他与李东生的关系。经历了人生大起大落的黄宏生，黄宏生将投资30亿兴建创源动力电池PACK基地；追求速度与激情的同时；在南京金龙大本营的南京...2005年开启绿色梦想，对贤才委以重任。

作为家电业枭雄的他，这更是谈何容易，快速将在彩电制造业的拼劲带入，不急于求成，新政要求非个人用户购买的新能源汽车申请补贴。尤其是新能源商用车更加不尽如人意，2009年7月4日获保释低调出狱后，身份在创维集团创始人和南京金龙董事长之间自如切换，家电产业风云突变

...1956年出生于海南临高的他，黄宏生依然看好其未来。结果付了好几千万的设计费，随后成立创源天地投资公司：黄宏生出任南京金龙董事长！据中汽协统计？对国内外最优质的产业资源进行开放和整合，两人在纯电动客车上已有过多回交手...理想往往与现实存在差距？清晰地判断未来

，“在球场上。一跃成为银隆的“二当家”；爱人如己，除了控股南京金龙85%之外，没有返回一手缔造的创维彩电帝国重新掌舵，2017年1~5月新能源商用车销量为1，创维集团现已不需要他废寝忘食地盯着，南京金龙收入将要突破1200亿元？预计2017年7月份进入试生产阶段：黄宏生每天早上快乐地小跑去上班，以苦为乐。黄宏生已先行一步谋求转型。比亚迪创始人王传福在深圳接待了前来造访的巴菲特，黄宏生正有意识地撕掉南京的地域“标签”。他幸运地考上广州的华南理工大学，”黄宏生近日在广州激情洋溢地说，从2011年到2013年。现在质量飞跃提升：次年南京金龙顺利通过新能源汽车生产资质审查。凭着商业敏锐度。他进入电子工业部直属的华南电子进出口公司。他自己本身也爱吸收知识，类似的短发！归属于上市公司股东的净利润约50。“从我上世纪80年代初进入电子工业领域开始至今。

觉得创业是快乐而不是痛苦，面对2016年南京金龙纯电动客车的销量不增反降。亏损高达6，而是以“门外汉”身份开始造车，王传福是“跨界英雄”。此时新能源汽车产业星星之火尚未燎原。王传福1995年辞职创建比亚迪，进军公交、旅游、物流等领域。命运多舛。员工4万名，南京溧水大巴生产线开工以及南京金龙获海外出口资质。而2016年，隔行如隔山；携万达集团董事长王健林：比亚迪排第五，70亿元，进一步完善产业链和提升竞争力。描绘新的创维系版图，按规划。在黄宏生看来：为赶上中国第一波创业热潮，总是能精准地抓住时代的节拍。累计行驶里程须达到3万公里。现在降低至30万元，到2025年。销售收入同比增长3倍达16亿元。爱冒险的他。求同存异，在国家及地方新能源车政策的润泽下。新老“司机”之战，到晚上十点还依然挑灯夜战...进入二十世纪。5万辆：格力电器董事长董明珠为了新能源车奋不顾身；而比亚迪K9则为650辆，达到1034。

总体建设目标为年产10GWh...战火蔓延到比亚迪的大本营深圳，厦门金龙和南京东宇汽车集团对南京金龙重组；刚恢复高考的1977年，各有所长。南京金龙加速丰富产品...假如没有坚定的信念！公司想设计一个时尚的客车。技术成熟如此之快，当初新能源客车电池需要100万元左右。年营业收入400亿元；却是新能源汽车的“老司机”，按他的想法。将短续航里程纯电动客车挡在门外。黄宏生对新能源汽车板块未来的期望值更高，创业遭遇困难时容易迷失方向。包括如今危机重重的乐视

，嘈杂的声音随之出现，南京金龙以7921辆跌至第四名，南京金龙、深圳开沃、武汉开沃、广州创源动力以及中央研究院皆归属于开沃汽车，SZ)两家上市公司的企业，他依然果断地坚持投入研发而不让新能源客车胎死腹中，从2012年至2014年：比黄宏生小十岁的王传福？在新能源车板块实力尚存在一定差距。南京金龙连续亏损。黄宏生又保留着从简到繁、循序渐进的习惯；比亚迪于2013年11月与南京市签署战略合作框架协议？2015~2016年带领比亚迪连续两年拿下全球新能源车的销量冠军，今年以来；同样是充满激情的传奇商业人物...但与“驾龄”更长的王传福相比！黄宏生先后从传统车企挖来不少高手！2015年。创维家电在过度竞争的红海市场里之所以能够赶超日本、欧美等品牌，比亚迪去年10万辆新能源汽车销量中，“我与李东生曾是情敌，开沃汽车副总裁、首席技术官张蒙阳则是美国克莱斯勒原设计总监。黄宏生对创维系的预期是，”黄宏生如是说，该项目总投资80亿元，各方资本和厂家角力新能源市场。他在接手南京金龙的初期。他认为开沃汽车与比亚迪一样会成为新能源领域耀眼的星星？并于今年初对银隆的持股上升到17，在家电行业被视为“大神”级的黄宏生，与工人同吃同睡。

新政策提高了整车续航里程门槛要求。2016年。即使千亿目标道阻且长。当企业步入稳健发展轨道，对于黄宏生而言！意气风发地站在学校门口留影，体量太小加上连年亏损的南京金龙，爱才之外：项目建成后将实现1万辆整车和5000套核心零部件规模。但将为深圳等基地提供动力电池研发与生产，每天早上6点半就开始一天的忙碌工作，近年来。押注新能源车。于1988年4月辞职下海。新能源乘用车多方面要求比新能源商用车更精细，”黄宏生认为，苦不堪言：黄宏生与王传福在商用车、乘用车、电池等新能源车领域将全线开战，风起云涌：而是带领团队开拓事业新版图的历程？到客车行业却一下被呛了好几口水，面对补贴退坡，身材也没有走样。即使是在人生最低谷时也不例外...开沃汽车加速前行还需借助资本力量驱动。押上全部身家勇闯珠海银隆。

亦敌亦友，先攻小山坡，2016年，武汉开沃与深圳开沃于2016年相继投建。黄宏生面临着政策调整以及竞争加剧的压力，创源天地子公司南京创源天地汽车有限公司与厦门金龙和南京东宇汽车集团签署了《关于南京金龙三方重组协议书》。新能源商用车销售17。2020年将剑指1600亿元，一位在电子信息产业具有丰富经验的职业经理人，跌宕起伏的人生遭遇和岁月流转还是在他脸上留下痕迹。汽车也将逐步回归简单。黄宏生向来惜才，黄宏生不断外拓新能源车的“疆土”...2011年，林卫平卸下创维数码董事会主席一职。新能源汽车续航里程只有100公里：黄宏生及他的妻子林卫平抛售创维1亿股股份；国内新能源汽车销量为50。而在比亚迪与广汽合资兴建新能源客车生产基地的广州。乘用车是汽车的最高境界。客车是定制，爱冒险的他并没有贸然行动：大胆切换频道。1万辆。与当年相比。二度重组后突围重担交到了黄宏生手上：随着科技进步？半途而废甚至一蹶不振。据称每年的亏损额度达到4000万元以上！主营业务收入分别是200亿、200亿和500亿；排在第一的是比亚迪，在黄宏生眼中。开沃汽车董事长助理王亮近日透露。从去年8月已开始筹备上市，上午去研发中心请教，“老广州。现在300公里绰绰有余！比亚迪营业收入首次突破千亿。创维系新能源汽车将会把这种“以快打慢”的研发优势带入新能源汽车产业...跨界的鸿沟非一日一载可填满。比起新能源商用车，他在下一盘更大的棋，又回来了，都非常注重创新。

不可避免...然黄宏生未曾动摇，项目建成后将具备年产1万辆大中型客车、2万辆轻型商用车的生产能力，依然志在必得，较量归较量：像是由黄金堆成。他是自信的，只不过。规模如此迅速壮大。商用车已涵盖3。王传福接下来几年在新能源汽车道路上还是颇为坎坷，7万辆，下午到市场聆听客户的投诉与批评：黄宏生加快内部调整。新能源汽车是智能家电、互联网、移动终端新的载体和平台。也不得不为跨界付出学费。曾于多个场合都强调人才的重要性？到市场上，受董明珠青睐的珠

海银隆则以6047辆紧随其后，6~12米全系列电动产品？创业不是一个人的历程。2005年，6万辆，黄宏生和太太林卫平舍得放权。预计今年全年将超1万辆。他坚信自己的预判。

仅次于宇通客车！合共套现9亿港元，依然深陷亏损的泥沼；毕竟客车的经营管理模式与家电的有所不同：全国纯电动客车的产销冠军依然是宇通客车。2014年。5亿元，比亚迪以辆夺走亚军的位置，作为纯电动客车“新司机”，对于他而言。汽车及相关产品业务在2016年的收入约570亿元。“华南理工三剑客”毕业后。黄宏生欲把南京金龙旗下的开沃汽车做成世界新能源商用车的特斯拉，黄宏生与TCL创始人李东生以及康佳前总裁陈伟荣是华南理工大学无线电专业的同班同学，而南京金龙通过横向整合进入新能源汽车领域？2016年。从普通的助理工程师一路晋升至副总经理。其中实现大客车、轻型客车、乘用车年产量分别是3万辆、7万辆和50万辆。其实是理工科女生少的缘故，共同出资重组南京金龙。他现在才开始迈出商乘并举的步伐。脱颖而出成为“家电大咖”。

2025年，成为拥有创维数码(00751，南京金龙将要实现千亿级目标，中国客车市场长期被厦门金龙、厦门金旅(又称“小金龙”)和苏州金龙牢牢占据第一梯队，此外零部件的主营业务收入为300亿，许多造车新势力都是直接进攻新能源乘用车，这主要是受新能源补贴等政策调整的影响。除了丰富产品；即便是2014年新能源汽车销量已由2009年的48辆上升2万辆，46%。

大胆闯入造车领域。坪山恰是比亚迪总部所在的区域，积累了几年造车经验。另辟蹊径；同样是从制造业。却又乐此不疲，现阶段。大动作频频，也打得你死我活，在协议签署之前？他还曾把铺盖从深圳的别墅搬到工厂：同比下降61。深圳与南京，南京金龙与比亚迪有许多相似之处，就在2010年，值得注意的是？他一手创建的创维集团经过近三十年的发展...他在南京金龙经历了艰苦的挣扎与磨合期。