

<<中国高端财经访谈 >>

图书基本信息

书名：<<中国高端财经访谈 >>

13位ISBN编号：9787546368023

10位ISBN编号：7546368022

出版时间：2011-9

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：腾讯财经

页数：249

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>

## 前言

这是一个高速发展的时代，也是一个信息过载的时代，一切似乎都那么匆匆，一切变化都如此之快。

我们需要怎样去观察这个时代和这个社会？

我们应该怎样去理解成功、财富和人生？

如何观察和理解这些问题是腾讯财经创办《商业人生》栏目的初衷。

我们希望透过具象而立体的商界领袖，与我们的读者一起去观察这个时代和这个社会，去思考我们每个个体的理想和命运。

在这个互联网的大时代，慢下来阅读是一件很奢侈的事情。

但我们仍然执著地希望，通过《商业人生》这种深度的阅读方式，让我们的读者，也让我们自己，在快速飞奔的路上，在大量的碎片化信息中，能够偶尔停下来学习、思考和沉淀。

偶像不断地出现，但我们需要真正的英雄；人们渴望成功，但成功的代价也越来越高：未来有太多的不确定性，但又充满机会，让人恐惧，也让人兴奋和冲动。

商界领袖们无疑是成功的，但他们的成功不仅仅是财富的积累和声名鹊起，我们更需要关注他们成功的路径，关注他们成功背后的艰难的故事，关注他们灵魂深处的脆弱和挣扎，关注决定他们成败的小灵感和大智慧。

这些我们仰望的商界领袖，当他们遇到挫折的时候，会怎样去面对？

是否也像我们一样彷徨和迷茫？

他们会怎样看待成功，看待财富，看待理想，看待家庭，看待人生？

带着这些疑问，我们的编辑走近中国最知名的30位商界领袖，面对面聆听，面对面质疑，面对面探讨。

带着虔诚的心倾听、写作，并以客观、平视的角度，把他们的成功故事呈现给每一位读者。

我们始终相信一点：每一个成功者，一定都有其成功的理由，无论是因为努力，还是因为机遇。这些成功的商界领袖，他们是如此平凡，又如此不平凡，平凡的是他们的人和他们的生活，而不平凡的正是他们的人生智慧。

这也正是《商业人生》栏目的定位——从非凡商业看智慧人生。

感谢这30位商界领袖的耐心讲述，把他们真实、鲜为人知的一面呈现给我们。

感谢每一位读者的批评和鼓励，你们的关注是我们前进的动力。

感谢吉林出版集团整理出版《商业人生》栏目，才得以让更多的读者认识这些商界领袖，从中得到启迪和共鸣。

2011年8月

## 内容概要

本书是根据腾讯《商业人生》的商业高端人物系列访谈节目编辑整理而成。全书以全新的传播理念和平民化的视角，和商业巨子进行深入的情感交流，讲述他们创业的细节和故事，探索创业、成功、财富与人生的价值。丛书第一批出版3辑，共30位商业领袖倾诉自己创业的历程以及对财富的认识。

### 财富访谈：

1.荣丰控股王征，收购亚视/2.新希望的刘永好/3.阳狮锐奇李亦非/4.携程、如家、汉庭创始人季琦/5.建业地产，建业足球  
胡葆森/6 电缆大王  
蒋锡培/7.证券教父阚治东/8.百度前CTO，爱帮网创始人刘建国/9.中国专业体检第一人韩小红/10.依文男装的设计师夏华

## 作者简介

腾讯财经，腾讯网的财经资讯频道。  
提供全天候7X24小时国内和世界财经新闻服务。  
《商业人生》栏目是腾讯财经频道2010年推出的战略性产品——商业高端人物系列访谈类节目。

书籍目录

- 1.荣丰控股王征，收购亚视
- 2.新希望的刘永好
- 3.阳狮锐奇李亦非
- 4.携程、如家、汉庭创始人季琦
- 5.建业地产，建业足球 胡葆森
- 6.电缆大王 蒋锡培
- 7.证券教父 阚治东
- 8.百度前CTO，爱帮网创始人刘建国
- 9.中国专业体检第一人韩小红
- 10.依文男装的设计师 夏华

## 章节摘录

走向亚视的王征如果太过顺利的话，我总感到有问题。

凡事不顺利，我总感到是正常的，最终它可能是个好东西。

我不会包装，一件事情一句话，用十句话来讲我不会。

我在香港马上20年了，我从来没听人说过“战略”两个字，我从来没听做生意的人说过“文化”两个字。

但是香港的生意人未必不懂战略，不讲企业文化。

成功轨迹1981年，考入华东师大外语系俄语专业。

1985年，考取该校俄国文学硕士研究生，师从冯增义教授。

1990年，南下香港打工。

1998年，在北京开发的“荣丰2008”项目成为全国首家奥林匹克主题小区，被评为“2001年北京十大明星楼盘”“中国三十大名盘”。

2001年，作为青年经贸科技代表团副团长访问中国台湾。

2003年，作为中国青年代表团团长访问韩国。

2008年，荣丰控股上市。

2009年，对外宣布收购香港亚视，成为新闻焦点人物。

王征印象文/张沉 刘雁作为“中国现代工业之父”盛宣怀的第四代后人、某高干的儿子，无论做什么事，首先招来的就是怀疑，事情本身如何反而在其次。

王征极力想撇清这一点，因为他认为，自己干出来的伟业，与被光环笼罩的前辈八竿子打不着。

对商业的预判力和冒险精神以及独特的运作手法和洞察力，才是自己多年来攻城拔寨、不断成功的原因。

作为“另类先锋”，他是在中国第一个开发小户型的人，并打出广告——不卖给年龄35岁以上的人。

而他当年在北京一个月卖2000多套小户型的纪录，至今还没人打破。

他喜欢有控制力的感觉和有活力的地方，这些可能更能激发他的热情。

而对于中国人传统的观念——传宗接代和光宗耀祖，作为“中国现代工业之父”的后代，他说这两样他真的没有。

对于商业本身，他不喜欢内地通行的“先做人后做事”的规则，以及一些公司搞的所谓的“文化”和“战略”，他认为做商业就应该谈实际的，利润才是硬道理。

他认为歌星王菲那种做事方式比较好：在每一场演唱会上，一句废话没有，上台就唱。

做事就要干脆利索，不玩虚的。

王征说，男人活着就是为了证明自己。

收购亚视被他看做是证明自己的另一次机会。

“以前搞房产和投资银行都成功了。

投资亚视，没法回头了。

今后20年就奉献给亚视了。

找一件自己认为值得做的事情。

”王征说。

人在不同的境遇，看待事情的角度和感受就是不一样。

在王征看来，每年投资银行业换回来的大把钞票，让人有种“不劳而获”的感觉；房地产是他的老本行，他的管理团队已经十分成熟和稳定，几乎不让他操心。

这些都让他失去了兴奋点。

找点什么事情做更有意义呢？

收购亚视，不错。

对47岁的王征来说，这是一次新挑战。

因为亚视前六次易主，几乎各个都是“赔钱赚吆喝”。

在王征看来，以前的亚视失败在没有方向，缺乏与之匹配的运作手法，而不是缺乏资金。

<<中国高端财经访谈 >>

因为有“中国现代工业之父”后人的背景，关于他收购亚视的新闻，人们给出的更多的是问号和感叹号。

疑问大于事情本身。

王征说收购亚视是因为其弱小：“我喜欢做别人不做的事情，专门做弱小的，这是宿命。”

他的目标是做“中国的默多克”。

收购亚视遇阻西九龙某高档公寓70层，将香港繁华尽收眼底。

这是只有经过主人确认后，访客方可进入的高档寓所。

王征说，他很少接受媒体专访，在私人会所接受专访就更少，宣布收购亚视后，这是他第一次接受媒体采访。

之所以答应在这里接受腾讯财经的独家专访，王征解释说：“一是喜欢你们老板马化腾；二是腾讯代表年轻的力量。”

在王征看来，年轻代表未来：“谁赢得了年轻人，谁就赢得了未来。”

王征说，将来亚视会把年轻人作为重点收视对象之一。

作为“义工”的他，显然已经开始规划亚视的未来。

2010年3月11日，全国两会召开期间，全国政协委员王征在北京饭店宣布，以20亿港币的价格转持50%以上的亚视股权。

但是事情并非一帆风顺，随后亚视第二大股东、旺旺集团主席蔡衍明状告亚视第一大股东查懋声等人未履行协议，王征的收购遇到了阻力。

因此，王征的身份只是“亚视义工”。

王征自嘲说：“头没过来，身子先过来了。”

确立亚视中长时间目标王征说，未来20年会把很大的精力放在亚视上。

看来，收购亚视只是时间问题。

自从王征收购亚视的消息被披露后，他就成了香港当地的热门新闻人物。

据不完全统计，一段时间里，他在香港媒体的出现频率已经超过了特首曾荫权。

一石激起千层浪。

神秘富豪的新闻铺天盖地，各种猜想和质疑也随之而来。

一个内地商人，还是名人的后代，突然要成为香港仅有的两家免费电视台之一的新主子，王征面临多种质疑。

作为外行能拯救亚视吗？

房产商 为何要斥巨资到香港从事电视业？

面对这些质疑，王征说，收购亚视的一切行为都是商业行为，也是他家族的意愿，并无其他原因。

他说熟悉他的人对他收购亚视一事一点儿都不奇怪：“我是一个有创意、不按常理出牌的人。”

房产界给我起了个外号，叫‘另类先锋’。

而不熟悉他的人，对他的举动表示惊讶也属正常。

亚视是香港特别行政区仅有的两家免费电视台之一，成立于1957年5月29日，是全球第一家华语电视台。

亚视早期由英国丽的呼声集团拥有，称为“丽的电视”；1982年由香港华人财团接管后，改名为“亚视”；2002年获国家广电总局批准，正式进入广东珠三角9个城市的有线网，向近1亿观众提供新闻、信息及娱乐节目。

亚视旗下已经拥有“本港台”和“国际台”两个无线频道和一个收费频道。

虽然亚视是香港较早的主要电视媒体，但亚视在香港始终没能超越竞争对手“无线”，大部分时间都处于亏损状态。

自1957年以来，已经六易其主。

其中不乏显要人物：邱德根、林百欣、封小平、刘长乐和陈永棋等，但他们都没有改变亚视的“鸡肋”状态，亚视的处境十分尴尬。

王征收购亚视，似乎有个人偏好的情结。

“亚视曾经拍摄出的《霍元甲》《大地恩情》，都是不错的节目。”

”王征说，长期目标是用20年的时间把亚视锻造成“亚洲的CNN”；中期目标是做香港有良心的电视台；短期目标是扭亏。

在王征的构想中，未来的亚视会以新闻为主，发展新媒体，深耕珠三角和澳门地区。

要进行“脱胎换骨的改革，不然达不到目的”。

同时，他觉得亚视越独立越好，这样会距离目标更近。



编辑推荐

《中国高端财富访谈1:从非凡商业看智慧人生》：A财富是人们永远的话题，B丛书第一批出版3辑，共30位商业领袖倾诉自己创业的历程以及对财富的认识。  
C这些人的经历可以让创业和就业中的年轻人引以为鉴，D他们的名字或许你不全知道，但他们做出的事情你一定知道，也应该知道。  
E他们的昨天可能是你的今天，他们的现在可能是你的未来，F从非凡商业看智慧人生！

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>