

INTERVIEW WITH
CHINESE BUSINESS
LEADERS I

中国高端 财富访谈 I

他们的昨天可能是你的今天 他们的现在可能是你的未来

腾讯财经《商业人生》栏目组◇编著

从非凡商业
看智慧人生



商业人生
BUSINESS LIFE

中国高端 财富访谈I

INTERVIEW WITH
CHINESE BUSINESS
LEADERS I

腾讯财经《商业人生》栏目组◇编著



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目 (C I P) 数据

中国高端财富访谈 I / 腾讯财经《商业人生》栏目组编著.

长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2011. 9

ISBN 978-7-5463-6802-3

I. ①中… II. ①腾… III. ①企业家-访问记-中国-现代IV. ①K825. 38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第173740号

中国高端财富访谈 I

ZHONGGUO GAODUAN CAIFU FANGTAN I

编 著: 腾讯财经《商业人生》栏目组
出 版 人: 刘丛星
选题策划: 范中华 孟祥婷
责任编辑: 范中华 孟祥婷
封面设计: 柏拉图工作室
出 版: 吉林出版集团有限责任公司
发 行: 吉林出版集团社科图书有限公司
电 话: 0431-86012798
印 刷: 北京鑫富华彩色印刷有限公司
开 本: 710mm×1000mm 1/16
字 数: 260千字
印 张: 16.25
版 次: 2011年9月第1版
印 次: 2011年9月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5463-6802-3
定 价: 39.80元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



序

腾讯网副总编辑 马立

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

目录

CONTENTS

走向亚视的王征 / 001



成功轨迹 / 002

王征印象 / 003

访谈实录 / 009

编辑手记——不按常理出牌的王征 / 025

坚守“新希望”的刘永好 / 027



成功轨迹 / 028

刘永好印象 / 029

访谈实录 / 036

编辑手记——朴素的刘永好 / 049

李亦非和她的新媒体 / 051



成功轨迹 / 052

李亦非印象 / 053

访谈实录 / 058

编辑手记——李亦非：幸福的女人 / 077

携程、如家、汉庭和季琦 / 079



成功轨迹 / 080

季琦印象 / 081

访谈实录 / 087

编辑手记——创业投资牛人季琦 / 102

胡葆森：十八年十八城 / 103



成功轨迹 / 104

胡葆森印象 / 105

访谈实录 / 111

编辑手记——胡葆森：温和的坚持者 / 123

蒋锡培：卖电缆起家的首富 / 125



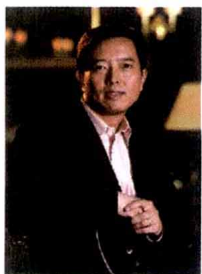
成功轨迹 / 126

蒋锡培印象 / 127

访谈实录 / 133

编辑手记——“红色”的好人蒋锡培 / 149

刘建国：从百度第一员工到爱帮网CEO / 151



成功轨迹 / 152

刘建国印象 / 153

访谈实录 / 159

编辑手记——不安分的学者创业家刘建国 / 171

证券教父阚治东 / 173



成功轨迹 / 174

阚治东印象 / 175

访谈实录 / 181

编辑手记——股市人生范本阚治东 / 193

依文男装“设计师”夏华 / 195



成功轨迹 / 196

夏华印象 / 197

访谈实录 / 201

编辑手记——男人的置装师夏华 / 217

中国专业体检第一人韩小红 / 219



成功轨迹 / 220

韩小红印象 / 221

访谈实录 / 227

编辑手记——“独裁女”韩小红 / 242

腾讯财经《商业人生》栏目主创人员 / 243

索引 / 248



荣丰控股集团董事长、亚视执董高级顾问 王征

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。

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。

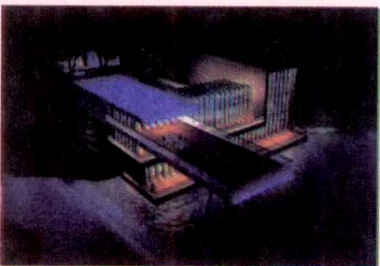
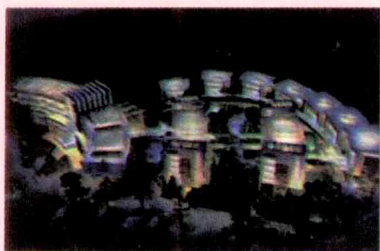
他喜欢有控制力的感觉和有活力的地方，这些可能更能激发他的热情。

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。



■ 荣丰集团重庆南岸区慈母山项目效果图。

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。

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20亿港元的价格转持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。”

■ 确立亚视中长短期目标

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。



丽的映声（1957~1973）

丽的电视（1973~1982）

亚洲电视（1982~1989）

亚洲电视（1989~2007）

亚洲电视（2007~至今）

■ 亚视自创办以来台标的变化。

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。



■ 亚视的流金岁月，那些记忆中的经典剧集。

■ 打破常规的生财之道

收购亚视之前，无论在内地还是香港，王征的知名度并不高。可能是其沉稳务实的商业理念，让他更实际和冷静，他说：“做生意不要一两次得手了，

就得意忘形。”

可以说，王征从商以来，几乎次次得手。1991年，还未读完研究生的王征，单枪匹马跑到香港打工。他觉得香港充满了机会，于是打破常规放弃了当时十分难得的研究生文凭。十分幸运地，凭着在香港天水围炒楼的机会，工作的第一年他赚到人生中的第一桶金——200万港币。

随后王征在上海找到了生财之道：市中心一旦开发，必然有大量的居民要迁居郊外，需要大量的房子。于是，他到市郊盖房子。就这样，王征赚到了1.75亿元人民币。

他是上海最早从事“动迁房”房地产业务的人，因此有了“动迁王”的美誉。他因而在上海获得了更多的机会。1993年他响应上海市政府号召，以1.7亿元人民币率先参与上海市土地“实物批租”。此后他开始拓展异地市场，并在杭州、重庆、北京等地进行房地产开发。

1998年、2002年和2003年，王征在北京先后开发了首个奥运主题社区“荣丰2008国际公寓”、首家青年酒店公寓“非常男女”和“非常空间”，皆大获成功。他在北京每个月卖2000多套小户型的纪录，至今没有被打破。

2004年他以低价入股北京银行，待北京银行上市时，成功套现60亿元人民币。

朋友眼中的王征，低调、谦厚、健谈、爱交朋友，平时爱读古书，通晓不少历史掌故。

但你若近距离接触他，你会感觉到他反传统的一面。

■ 王征特有的商业逻辑

在香港和内地商圈活跃多年的王征，对商业有自己的方法论和逻辑规则。但王征自己说，他并没有从商之道，只是做人家不做的东西。利润就是硬道理，其他什么都是空的。王征说，他最受不了“先交朋友再做生意”“先做人后做事”那一套。“哪有时间先交朋友啊？合作过程中再交朋友嘛！”



位于常州的盛宣怀故居。