第一图书网, tushu007.com

<<中国高端财经访谈III>>

图书基本信息

书名：<<中国高端财经访谈III>>

13位ISBN编号：9787546368047

10位ISBN编号：7546368049

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：253

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

第一图书网, tushu007.com

<<中国高端财经访谈III>>

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III:
1.世联地产陈劲松/2.登山者王石/3.王正华：逆风飞行/4.践梦者李书福/5.践行者李连杰/6.俏张兰/7.三全汤圆陈泽民/8.狂人严介和/9.《全球商业经典》何力/10印象铁三角
王潮歌

第一图书网, tushu007.com

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。

第一图书网, tushu007.com

<<中国高端财经访谈III>>

书籍目录

1.世联地产陈劲松
2.登山者王石
3.王正华：逆风飞行
4.践梦者李书福
5.践行者李连杰
6.俏张兰
7.三全汤圆 陈泽民
8.狂人严介和
9.《全球商业经典》何力
10印象铁三角 王潮歌

章节摘录

1993年，李书福决定进入一个大行业——汽车业。
然而，当时的汽车产业被国有及外资企业占据，在自己资金不足的情况下，李书福退而求其次，选择先从摩托车行业下手。
在将摩托车做得风生水起之后，李书福顺势进军汽车产业。
虽然在1998年吉利就生产了第一台轿车，但直到2001年它才登上政府发布的汽车公告，获取轿车的“准生证”，成为中国首家获得轿车生产资格的民营企业。
吉利轿车以低廉的价格将轿车拉下了神坛，让轿车走入了更多普通的家庭，同时也成了行业内的“价格杀手”。
但李书福深知，恰如当年用照相机作为自己创业的切入点一样，价格战也仅仅是进入汽车行业的切入点而已。
自2007年起，吉利进入了战略转型期，开始摆脱“低端”的产品形象，埋头做自主技术的研发。
2008年的北京车展上，李书福一口气拿出了23款新车参展，这是吉利汽车转型向高端汽车进军的一次标志性动作，而这一次的转型又引来了很多争议。
李书福没有太过理会这些“高端低端”的争议，因为他又有了下一个目标——产品国际化。
2007年，吉利成立了v项目组。
这里的“V”既有沃尔沃的意思，也有胜利的意思。
2010年3月28日，在发表收购沃尔沃宣言的8年后，这个只有十多年历史的中国民营企业正式收购了一个具有百年历史的世界知名企业，李书福拥抱福特汽车CEO的合影，传遍了整个世界。
李书福的“谋” 收购沃尔沃初始，李书福曾将此比喻为一个“穷小子”向“公主”的求婚。
随后，为了表达与其他海外并购的不同——吉利不需要对沃尔沃进行整合，他又将这种关系比喻成“兄弟”关系。
面对腾讯财经的镜头，显然他已经将修辞整理得更加清晰、合理。
他说：“沃尔沃汽车和吉利汽车是兄弟关系：因为是不同的法律主体，有不同的所有权，所以它们是兄弟关系。
但是吉利控股集团和沃尔沃汽车以及吉利控股集团和吉利汽车，都是父子关系。
” 同时作为吉利集团和吉利汽车的领军者，李书福在面对这样身份的沃尔沃时态度很明确，他一方面尊重沃尔沃的独立自主，另一方面对沃尔沃开拓中国市场也有自己的想法。
如何在坚持沃尔沃安全、低调、高品位的品牌内涵的前提下，结合中国市场实际情况和中国消费者的现实需求，开发出适应中国市场竞争的产品？
李书福坦诚地说：“这是一个比较大的课题，也是一件不容易的事情。
” 但他同时表示，自己相信沃尔沃的研发人员，以他们的能力、核心的价值理念以及对企业的追求，一定可以做好。
而他自己，作为沃尔沃全球董事会的一员，自然会用好自己对中国产品的发言权。
2011年2月，由李书福领衔的沃尔沃中国高管团队披露了沃尔沃未来5年在中国的成长计划，其中最重要的内容是将在成都和大庆建工厂，以及在2015年达到售出20万辆沃尔沃汽车和占据中国豪华车市场份额20%的目标。
对于两个工厂的选址，李书福解释道：大庆引领着东北老工业基地的振兴，成都则是西部大开发的重点城市。
“我们的商业计划一定要和整个国家的大战略、大方针结合起来，不能自搞一套。
” 2011年“两会”期间，李书福上交了一个提案——除了车牌限制政策，是否有更好的办法解决交通拥堵？
他建议政府把燃油税、汽车消费税从中央财政划拨给地方财政，这样地方政府有了收入，便有了改善交通设施的动力，从而不再限制民众的汽车消费。
李书福认为离开汽车的社会很难称得上是小康社会。
中国的民营企业在改革开放的三十多年里，得到了长足的发展。

民营企业利用政府已有的政策发展自己，并且还推动政府出台有助于企业和社会发展的政策。
这种方式几乎成了所有民营企业的求生之道。
从改革开放初期就在“摸爬滚打”中创业的李书福，深知这一点。
P5-7

编辑推荐

《中国高端财富访谈3: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！

第一图书网, tushu007.com

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