

80后小伙骑行5万多公里

公益创业传播游学理念

“要快哦，不要等到在别人的葬礼上遇到，才后悔自己还没出发。”这是电影《转山》里的一句经典台词。很多看过《转山》的人，都被主角张书豪骑行2000多公里到达西藏这个流浪故事打动。而80后的“骑士”王卫正通过创业的方式，把电影中所传达的对梦想不屈不挠的“骑行精神”进行到底。

1983年出生的王卫是广东潮汕人，在大学期间通过勤工助学挣旅费，单人骑行全国31个省区市，获得“首位单人骑行全国的在校大学生”吉尼斯中国纪录。他还是北京奥运、广州亚运“双料”火炬手，被评为2013年广州十大“慈善人物”……刚过而立之年的王卫，自行车骑行纪录已累计达到5万多公里，包括两次骑行全国和一次骑行东南亚，他早已成为骑行界一个榜样式的人物。

热爱骑行，并将之变成自己的毕生事业，在“行万里路”后，80后“骑士”王卫成立了企业，销售与户外骑行有关的硬件设备，同时传播自己的游学理念。

走过才知道是弯路

王卫第一次与骑行结缘是在2006年大二暑假。初生牛犊不怕虎的他，第一次骑行就选择独自骑去北京。为了不花父母的钱，王卫通过当学校送水工以及派发传单等兼职来筹集资金。那年7月份，他骑上200多元的二手单车，带着简陋的装备出发了。从此，王卫对骑行的热爱一发不可收。此间几年，他曾5次从广州骑到北京，曾骑行东南亚，也曾骑车游览全国。

2008年秋，在完成宣传奥运的全国骑行后，王卫与几名热衷于骑行的同伴探讨了公益创业之路，受《西游记》和《礼记·大学》的启迪，团队取名为“齐天下”。2011年，王卫带领他当初一起骑行全国的小伙伴在广州白云区的云台花园内成立了第一家销售自行车以及配件的“游学馆”，正式创办齐天下教育科技有限公司。

和很多年轻人一样，王卫在创业的起步阶段由于过于理想化，曾跌得“伤痕累累”。当时第一家店铺所选的位置过于偏僻，同时团队内部对于运营方向的意见不一致，第一次的尝试坚持了近乎一年后，很快因为连续亏损以失败告终，4位合伙人也相继离开，最后只剩两个。“看着他们一个个离开，那是我很难的时

候。”王卫回忆说，“那里就像一个乌托邦一样，我们一群年轻人经常在那里谈理想，却无法填饱肚子。”尽管如此，他还是感激这段弯路。“如果你没有走过这段路，你怎么知道它是弯路？”

在这3年里，齐天下经历过合伙人离开的危机，也曾面临资金紧缺，无法为员工发工资和付房租的窘迫，到现在慢慢站稳脚跟。“像我们这样的企业，把骑行和游学结合起来在全中国都是绝无仅有的。”王卫自信地说。

从乌托邦到公益创业

据王卫透露，齐天下运营方式为铁三角商业模式，其公司有三大板块，一是游学馆（齐天下游学馆连锁有限公司），齐天下共拥有4家销售自行车及其户外配件的游学馆，营业额每年达千余万元；二是俱乐部（齐天下游学俱乐部），为企业家等高端客户提供高端旅行服务；三是游学教育/培训课程（齐天下教育科技有限公司），为热爱骑行的人免费提供骑行游学课程。这两年来，王卫到高校演讲的场数达六七十场，影响了超过2万多名大学生。

头顶无数光环的王卫与同龄人相比更懂得如何整合自己手上的资源。齐天下的很多活动都得到了广东省团委和广州市团委的支持，王卫也被一些高校聘为创业导师。“这得益于我的骑行经历，我当年用200元骑遍中国，一路蹭吃蹭住得到很多陌生人的帮助。这锻炼了我的沟通能力和公关能力，因此我也鼓励更多大学生和我一样，走出去，锻炼自己的沟通能力。首先从和陌生人打交道开始。”他说。

“未来我希望我的游学馆可以像苏宁国美加京东的模式，线上销售线下体验。”在做好商业的同时，王卫提出了公益创业的理念，用公益推动商业，用商业支持公益。“我想如果中国的企业家都有公益的理

念，那他们的企业都是有良心的企业，也不会出现那么多的毒大米、毒奶粉了。”

一种在路上的信念

广州目前共有100多家自行车销售店，随着环保健康理念越来越深入人心，不少年轻人会选择自行车作为出行或健身工具。据王卫的合伙人温漾波观察，这两年来，自行车的整体销售量以每年20%-30%的速度迅速增长，自行车实体店也越来越多。“接下来会有一个淘汰的阶段，只有真正有实力有特色的户外店才能在这个行业站稳脚跟。”温漾波自信满满地说，“现在我们正在探索自己的连锁方式，以后我们会越来越多齐天下连锁店。”

“骑车在路上其实和做公司一样，有公司发展迅速的‘下坡路’，也有业绩糟糕找不到方向的‘上坡路’。你要享受得了下坡、平路，也要享受上坡，这样才是真正的创业。”中国IT界的传奇人物、3G门户创始人张向东曾说过，骑车的时候枯燥得很，“但只有忍受极其枯燥的那些人，对事情的理解才能更加深入。创业也是如此，日常生活中最枯燥的事情被你接受，被你享受，才能做出真正的事业”。

王卫对此深有体会。到现在为止，尽管公司的事务很忙，但王卫每年都坚持出去骑行。去年国庆假期，王卫历时7天8个小时，一个人从广州骑行至北京，共2550公里，为邓飞的“免费午餐”项目筹得31000元。9月7日，王卫第6次从广州骑行到北京，为更多孩子筹集免费午餐。他说，对他而言，世界任何角落只是时间和距离的关系，不存在界限和阻碍，“这是一种在路上的信念”。

(何东霞)

盘点阿里上市后

马云手下亿万女富豪

阿里巴巴上市，位于“金字塔”顶端的27名合伙人，都将凭借其所占股份跃升至富豪级别。阿里的女性员工占总员工数的40%，27位合伙人中也有9位女性。虽然除马云、蔡崇信外的合伙人所持股份数在招股说明书中未公布，但随着阿里上市，这些马云的得力女干将将成为亿元级别女富豪几乎没有悬念。

18位创始人中 3位女性入选

招股说明书披露，阿里27名合伙人包括创始人、高管以及外部专业人士。18名创始人中，马云、蔡崇信、吴咏铭、彭蕾、戴姗、金建杭和蒋芳等7人入选，其中彭蕾、戴姗、蒋芳为女性。

彭蕾，被称为阿里巴巴最有权势的女人，现任阿里小微金服(筹)集团首席执行官，兼任阿里集团首席人才官，工号7。管理风格强势，但方式灵活柔软是她的特点，阿里巴巴公司文化系其一手建立。2010年，彭蕾从人力资源部临危受命任支付宝CEO，之后再次受命任小微金服集团CEO。

戴姗，工号11，分管过销售、市场推广及人力资源等多项业务，现任阿里巴巴集团首席客户服务官。与彭蕾的强势不同，戴姗自认对事业的追求不那么强烈。“公司让我做销售我就做销售，让我做客服我就做客服，我不会想太多，就愿意乐呵呵地做。”她接受采访时曾表示。

蒋芳，工号13，大学毕业即追随马云创业，最著名的头衔是阿里廉正部主管，之前任阿里集团价值观总监。2009年-2010年间，阿里体系内的腐败与反腐愈演愈烈，阿里廉正部应运而生，它的成立，是想强化反腐领域的制度性力量。蒋芳曾领衔调查阿里B2B欺诈及淘宝聚划算事件。

4位女高管 身居要职

由CEO陆兆禧领衔的各事业部高管形成合伙人“第二梯队”，包括陆兆禧、姜鹏、彭翼捷、童文红、王帅、吴敏芝、张剑锋、张宇和程立，其中彭翼捷、童文红、吴敏芝、张宇4人为女性。

彭翼捷，现年35岁，是合伙人中年龄最小的，任小微金服国际事业部副总裁。曾任B2B

中国网站运营部总监、B2B执行董事等职，后调任小微金服，上级主管为彭蕾。

童文红，被称为“最励志”的合伙人。2000年，童文红进入阿里的第1个职位是公司前台。之后，童文红陆续担任过集团行政、客服、人力资源等部门的管理工作，现在职务是阿里巴巴集团资深副总裁兼菜鸟网络的首席运营官。

吴敏芝，2000年加入阿里，曾任B2B公司销售管理职务，现任阿里国际业务总裁，负责阿里巴巴全球电子商务平台的整体发展。

张宇，花名语嫣，一直担任淘宝系网站管理职务。2004年加入阿里，历任淘宝网市场部总监、淘宝商城总经理、口碑网总经理、聚划算总裁、淘宝网总裁，现任集团副总裁。新浪微博自我介绍是“简单、快乐、透明、好奇，永远28岁，互联网爱好者”。

2位“空降女兵” 主管法务、财务

还有11名阿里合伙人是在2004年之后进入公司的，系公司从社会各界引进的高层次管理人员，包括樊治铭、胡晓明、井贤栋、刘振飞、邵晓锋、Timothy A. Steinert、王坚、武卫、俞思瑛等，其中武卫、俞思瑛2人为女性。

武卫，现任阿里首席财务官，2007年出任阿里B2B的CFO，参与建立了这家公司的财务系统，把它送上香港联交所挂牌。2012年又联合主导了它的退市。加入阿里之前，武卫曾任四大国际会计师事务所之一的毕马威北京所合伙人，并为毕马威效力15年。

俞思瑛，集团副总裁，国内法务负责人。据网络资料显示，俞思瑛曾在浙江海浩律师事务所任职，并担任淘宝网法律顾问，之后加盟阿里法务部，在淘宝打假、网购侵权投诉等方面，为阿里提供诸多法律建议。

综合澎湃新闻 凤凰财经等

