

近日，一部名为《中国合伙人》的影片正在各地影院上演。在这部电影的末尾，出现了柳传志、马云、张朝阳、王石等企业家的身影。导演陈可辛说，这部影片是向那个年代成长并成功的企业家致敬。

《中国合伙人》讲述企业家成长故事

■ 张珂语 王珊珊

《中国合伙人》目前正在全国各地影院上演，这部由香港著名导演陈可辛执导、中影集团出品，北京光线影业有限公司发行，内地大小生黄晓明、邓超、佟大为等强大阵容首次合作，讲述由 20 世纪 80 年代至今，大时代下三个年轻人从学生年代相遇、相识，拥有同样的梦想至一起打拼事业，共同创办英语培训学校的创业励志故事。

借用新东方的故事原型

尽管导演陈可辛直言影片只是借用了新东方故事，而非企业宣传片。但无论如何，在中国有海量新东方粉丝，不少上过新东方学校的观众认为，黄晓明扮演的成东青就是俞敏洪，邓超扮演的孟晓骏就是徐小平，佟大为扮演的王阳就是王强。片中大量英文培训课与老师公开演讲的场景，让多数观众回到了大学备考托福、GRE 的时代，看来十分亲切。陈可辛坦承《中国合伙人》的确借用了新东方的故事原型，但并不全是他们的故事，希望观众不要对号入座。与此同时，《中国合伙人》17 日以近 36% 的超高排片首映，首映当日即斩获 2400 万票房，上周六更劲收 4300 万，两天累计 6700 万，首周三天成功破亿，超越《钢铁侠 3》成为周末票房冠军。《中国合伙人》不



仅票房表现极佳，市场反响更是如潮好评。

“创业家试映会”效果火爆

《中国合伙人》不久前举行了一场“创业家试映会”，观众都是身价 5000 万到 1 亿的“黑马”，现场观影效果火爆。这些创业家包括王石、李开复、冯仑、徐小平、王强、沈南鹏等，据了解，现场不少人看片过程中纷纷落泪。

万达院线副总刘歌还道出了一个新现象，目前各地有不少企业开始组织包场观影。因为电影以新东方的创业故事为北京，

讲述了一段精彩的创业传奇，很多企业家看完以后感同身受，SOHO 中国 CEO 张欣就说：“《中国合伙人》真棒！写的是新东方俞敏洪几个人的故事，也是我们这一代人创业、挣扎、出国、海龟、土鳖、上市的故事。这里面的矛盾、困难、成功、喜悦我都经历过。”媒体人南梁则认为：“中国合伙人将引发中国很多公司组团，场观看，以及引发很多对做公司，和合伙，领导和被领导的思考。”

试映会后，不少人也在自己的微博上发表了对影片的看法。有的说：“《中国合伙人》的青春戏太催泪。而且黄晓明完全变成

演技派了。某大老爷们哭得稀里哗啦。”很多人看完都纷纷表示，“《中国合伙人》，一部让 50 后深思，让 60 后动容，让 70 后震撼，让 80 后楷模，让 90 后启迪的励志传奇大片。”

还有人表示：如果说《致青春》是给一代人大学生活的献礼，那么《中国合伙人》就是对一代成功企业家青春的致敬。

王石盛赞《中国合伙人》

也许是片子拍得实在太好，也许是因为自己有份投资，地产大佬王石一直对《中国合伙人》赞不绝口，大力推荐。

早在今年 2 月底，王石就以亚布力论坛轮值主席的身份，邀请陈可辛出席了 中国最高级别的企业家年会，并与《创业家》杂志社社长牛文文先生一起，举办了一场名为《陈可辛眼中的中国式合伙人》的对话。

王石表示，“《中国合伙人》很真实，不仅是三个年轻人白手起家的创业故事，也在讲这 30 年中国的改变。陈可辛开拍之前给我看剧本，问我应不应该拍，我就说，太应该拍了，我个人觉得《中国合伙人》是《甜蜜蜜》之后，陈可辛最重要的一部作品。”

影片出人意料的是，片尾彩蛋出现了柳传志、马云、张朝阳、王石等成功人士，导演陈可辛说，这是向那个年代成长并成功的企业家致敬。

沈伟新的珍珠人生

■ 梁建伟

沈伟新结缘珍珠，是因为父亲沈志荣。

40 多年前，中国珍珠采摘都是依赖野生河蚌，产量低，形状也不规则，因此珍珠的售价很高。为了能获得更多的珍珠，1967 年，沈志荣尝试人工养殖珍珠，艰辛实验，获得成功，成为中国人工养殖珍珠第一人。

父亲沈志荣的创业经历，一直激励着沈伟新。创业不易，守业更难，沈伟新知道自己身上的担子。

从浙江大学经济管理学院毕业后，沈伟新来到化妆品车间，当一名普通员工，后来被派到东北开拓市场。

“做销售的那段经历，对我很有帮助。”沈伟新说，当时中国的商场专柜，基本上被国际化妆品品牌占据，要想成功推出一个国产新品牌，很困难。“我找到了一条新途径，就是把产品直接推向化妆品精品店。”沈伟新的新策略，果然在东北取得了不错的效果，在短期内就在当地发展了 13000 家精品店，后来这种模式又在全国推广。

2009 年，沈伟新出资 2800 万元人民币，成为央视“同一首歌”的赞助商。他这是用奇特的广告赌一把，“效果出奇地好，是我们当初没有想到的。”“同一首歌”广告营销获得巨大的成功，要求加盟的企业倍增，产品销量也随之迅速增长。沈伟新说，广告、包装都是短期的，企业的长期发展靠技术，无论如何，他也不会减少技术研发的投入。

现在，欧诗漫每年以 30%~50% 的增长率在增长，其中化妆品占比最大。“尽管国际品牌依然主导中国市场，但是我们的调查发现，90 后的年轻人对国产品牌的青睐度逐渐上升。于是，我们将消费群体定位在 22~38 岁的女性。她们有购买力，对国产品牌有一定的认同感。”沈伟新对未来，很有信心。

40 岁刚出头的沈伟新，有一个让同龄人羡慕不已的生活习惯。虽然工作很忙，但他晚上 10 点半之前就睡下了，早上 6 点多起床；而且不抽烟、少喝酒、少吃肉，坚持了很多年。

养成这样的习惯是因为有一次生病晕倒了。

当时有一段时间，沈伟新几乎 24 小时都在思考、抢时间。结果体力、脑力使用过度，在工作时会突然晕倒。虽然去医院检查并没有什么大病，但不爱运动的沈伟新，下决心开始爬山、打羽毛球，来增强体质。

就这样，沈伟新从护肤达人，变成了养生达人。

谈起养生，沈伟新分享自己的心得：“一个人进入亚健康，主要是经络不畅。比如‘足三里’这个穴位，在胃经上，每天要敲敲。”

怎么样才能有一个好身体？沈伟新总结了四条：充足的睡眠，有氧的运动，平衡的饮食，良好的心态。“这四条都做到了，身体就不会有啥问题！”

企业家爱上登山

盘点登顶珠峰企业家

■ 张安然

2013 年 5 月 17 日 12 时 35 分，万科总裁郁亮成功登顶珠峰。从运动菜鸟到登山达人，这一转身他用了三年时间。四姑娘山、启孜峰、慕士塔格峰直至珠穆朗玛，一步一脚印，一山一高度。

老总员工都登上了珠峰

在 5 月 17 日登顶的前一天，万科总裁郁亮在发回的信息里这样说道“刚到 8400 米的 3 号营地。我祈求珠峰女神明天能让我到顶峰看看，并让我平安下撤，我将向第三女神敬献一路带上山的哈达！”

至今万科已有王石、郁亮及一起的员工登顶，成为登顶珠峰人数最多的中国企业，也是全球唯一董事长、总裁均登顶珠峰的房企。

郁亮和万科的员工们热衷于登山，会让人们自然而然地想到万科前掌门人王石。2003 年 5 月 22 日 14 点 37 分，王石成功登上珠峰，当时他 54 岁，成为中国登顶珠峰年龄最大的一位登山者。有一些职业登山家历时数年，攀登多次才终于登顶，但王石在他 52 岁的时候，一次就攀上顶峰。这在所有人眼里是一次“伟大的壮举”，而王石对同学们说，我要告诉你们的第一点是，任何事都要实事求是，一步一个脚印，成功不是偶然和侥幸。

企业家们的珠峰情结

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他



时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2009 年，黄怒波先生首次从北坡攀登珠峰，由于天气及冻伤等原因没能登顶成功，离 8700 米高处下撤。在最近几年攀登世界七大洲最高峰的过程中，他从登山技巧、体能训练、装备准备、登山心理及登山自救方面，不断学习和总结攀登各大山峰的经验教训，为再次从北坡冲顶珠峰做好充足的准备。这使他

时至今日，挑战过珠峰的中国企业家不在少数，除王石、郁亮外，还有黄怒波、张朝阳、史玉柱、王秋杨、王静等，下面我们看看登上珠峰的企业家们。

2011 年 4 月再次来到珠峰北坡，并于 5 月 20 日晨成功登顶。

“2003 中国搜狐珠穆朗玛登山队”副队长张朝阳这几天正在拉萨享受高原阳光，但不久以后，他就要身先士卒，和中国登山队一起攀登世界第一高峰——珠穆朗玛峰，以纪念人类登上珠峰 50 周年。

不光是登山，张朝阳还要有一大堆事情要干，最重要的是跟队员一起把最热门的彩信带上珠峰，共同打造中国移动通讯历史上的一次盛事——全程彩信直播报道征服珠峰活动。

2007 年 5 月 24 日早上 6 点整，北京今典集团联席总裁王秋杨成功到达海拔 8844.43 米的珠穆朗玛峰。这是继王秋杨 2005 年创下中国女性徒步到达南北极点纪录之后的又一次“极限突破”，王秋杨也因此成为第一位成功征服了世界“三极”的中国女性。

探路者户外用品公司董事王静，于北京时间 2010 年 5 月 22 日 7 点 20 分登顶的。王静 2007 年开始登山，此后 5 年内她成功登顶 7 座 8000 米高峰。

登山不仅需要强健的体魄，更需要冷静的判断和坚强的毅力，这是一个企业家必备的素质，很有可能也是企业家们爱上登山的重要原因。

坦言，正是近期消费需求的疲软，才刺激家电企业以节能补贴即将到期为噱头，合力炒作，以期出现家电以旧换新政策结束前的火爆销售局面，但是效果并不明显。

沈阳一家苏宁电器门店的卖场负责人王哲分析认为，火爆的以旧换新政策在很大程度上透支了市场需求，而一个接一个的补贴政策，在逐渐令人审美疲劳的同时，也令消费者更加理性。一些接受采访的市民表示，不会因为节能补贴政策即将结束而突击购买家电。（王炳坤 陈光明）

产能已达 400 多万瓶，并开发出枫斗干品、颗粒、含片、超微粉、花茶等多种形式的产品，在泉州、漳州、福州、厦门等地开了多家直营店和专卖店，成为福建省最大的铁皮石斛技术组培和种植企业。

“下一步，公司将采取‘公司+农户’的模式，带动农户一起种植铁皮石斛致富。”蔡水泳说，铁皮石斛正常亩产收入一季可达 30 万元，是农民增收致富的好途径。

据南靖县农业局农科所所长余颖辉介绍，目前南靖县从事铁皮石斛组培育苗的企业除了本草春，还有华盛、雅之源等企业，年林下、仿林下种植 200 亩，产鲜品

15 万公斤，有约 1300 人从事组培、栽培和营销。他认为：“发展铁皮石斛、金线莲种植等‘林下经济’产业，在南靖县大有‘钱’途。”

记者了解到，目前南靖县“林下经济”发展模式主要有林药、林禽、林畜、林蜂、林花、生态旅游休闲等，经营面积约 11.58 万亩，主要品种包括金线莲、巴戟天、铁皮石斛、贵妃鸡、乌骨鸡、虫草鸡、土鸡、南江黄羊、杂交羊、本地山羊、蜜蜂、兰花等，年创产值 21 亿元，解决就业人数两万多人，生态旅游综合收入上亿元，直接从业人员 600 多人。

尉文渊的退却与葛文耀的坚守

■ 郑时

上周有两个事件引起了人们的普遍关注：一是尉文渊辞去华锐风电董事长、代理总裁等职务。尉文渊以前是证券市场的风云人物，后来转型为以投资为主业的“资本大佬”，是华锐风电的创投股东。二是葛文耀与上海家化大股东平安信托公开决裂。葛文耀是上海家化的创始人、现任董事长，也是社会公认的“行业大佬”。

尉文渊在华锐风电因行业陷入低谷而经营业绩大幅下降的形势下临危受命，先后担任公司代理总裁和董事长之职务。他上任后，千辛万苦、竭尽心力，但遗憾的是公司困境仍未得到扭转，今年一季度继续亏损 2.49 亿元。

可以说尉文渊的退却是无奈的选择。这说明即便是资本市场的风云人物，一旦进入自己并不熟悉的实业领域，也只能是英雄无用武之地，及时选择退出无疑是非常明智的。

葛文耀是上海家化的创始人，他积极引进平安信托作为公司大股东，一是为了消除国资部门对企业的干预，二是期盼“背靠大树好乘凉”，让自己成就一番更大的事业。不过他没有想到的是资本对待企业也是有自己的意志，资本的意志和自己的思想一致时，自然对己有利，也有利于企业更快地发展；但当资本的意志和自己的思想不一致甚至严重相左时，那么随之而来的就必然是矛盾、冲突乃至于决裂。

很不幸，葛文耀遇到的是后者。他与平安信托在对上海家化的发展取向上出现严重分歧。作为一个行业大佬来说，他当然认为只有企业家才能把企业经营好，金融资本可以为企业发展提供资金和股东平台等方面的支持但决不能取代企业家来管理企业。这种认识导致他在金融资本面前始终表现得态度强硬，而包括基金在内的众多机构投资者一直选择支持葛文耀也正是缘于这种思维。

随着资本市场的发展以及实体经济转型升级的深化，金融资本和实体经济的交融将越来越多。企业家与资本力量之间的关系到底该如何处理就成了一个社会各方不能不共同关注的重大问题。

从美国的情况来看，当企业家和资本力量相互展开角逐时，大多是由企业家最终占了主导地位，或占上风；资本力量一般情况下都是起辅助性作用，或退身于企业背后。因为从根本上来讲，对企业经营和产业发展，谁看得更准、更远，谁就能占上风。显然，这方面无疑是长期在这个行业和企业摸爬滚打的企业家更具有优势。毕竟，隔行如隔山。如果让巴菲特去当苹果公司的 CEO，就未必能获得成功。

当然这样说，也并不意味着金融资本在投资实体经济之后就只能充当财务投资者，而不能在企业的经营管理上体现自己的意志。实际上，有些企业在关键时刻，正是由于金融资本介入后重新选择了企业的带头人和管理层，才使得企业经营彻底扭转原来的不良局面而开创出一片新的天地。葛文耀需要反思的是自己对金融资本过于片面的认识，以及所采取的不合作态度。“资本为王”不是说着玩的。资本不仅有着自己的意志和力量，而且还会千方百计地让它们得到完整和体现。

就上海家化事件来说，葛文耀选择坚守是可以理解的，但是这并不意味着平安信托一旦离开了葛文耀就一定不能把企业搞好，因为即便他们自己没有经营企业的能力，也不能排除他们可以找到比葛文耀更加优秀的企业家来带领上海家化走上更加宽广的大道。

不过需要提醒的是，平安信托应该从尉文渊身上深切地感受到金融资本对实业经营的敬畏。葛文耀虽然不是不可以被替代，但也不是随便可以替代的。毕竟“行业大佬”是经过时间和竞争炼成的。特别是当自己没有寻找到一个足以能替代葛文耀的合适人选时，轻易地要罢免葛文耀，最终受损的就不仅是葛文耀，还会有上海家化、上海家化的员工和全体股东，其中当然也包括平安信托自己。

上海家化能够保持健康、快速的发展，是葛文耀和平安信托的共同愿望，也是他们的共同利益之所在。有了这样一个坚实的基石，相信很多问题都可以通过协商谈判的方式予以解决。如果葛文耀与平安信托能找到一个共赢的方略，那么，不仅他们双方会受益，上海家化以及上海家化的员工和投资者也同样会受益。当然，这样的方略是否能寻找得到，也就是说双方能否各自做出妥协、修正自己原来的思路，现在还是未知数。正因如此，上海家化事件仍需密切关注。最终落幕的那一刻，相信还需要等待一段时日。