

好壶还需好养护

高品质的紫砂壶价值不菲，保养也十分讲究，具体来说应该注意以下几点：

- (1)用完后的紫砂壶必须保持壶内干爽，勿积存湿气。
- (2)应放空气流通的地方，不宜放在闷热处，更不可以为珍贵，用后包裹或密封。
- (3)勿放近多油烟或多尘埃的地方。
- (4)最好用完后把壶盖侧放，勿常将壶盖盖紧。
- (5)壶内勿常常浸着水，应到要泡茶时才冲水。
- (6)最好多备几个好的紫砂壶，喝某一种茶叶时只用指定的一个壶，不要喝什么茶叶都用同一个茶壶，应加识别，以免混乱。
- (7)切勿用洗洁精或任何化学物剂浸洗紫砂壶，否则会把茶味洗擦掉，并使外表失去光泽。

2.紫砂壶原材料稀缺，致使紫砂壶的价格越来越高。除了传统工艺日渐没落外，紫砂壶原材料紫砂泥的稀缺也是导致紫砂壶价格一路走高的原因之一。紫砂泥主要由紫泥、绿泥和红泥三种泥构成。经由上千年的开采，红泥产品近乎停产，红泥中的佳品朱泥储量在1973年就已枯竭；绿泥和紫泥中的上品“底皂清”泥的蕴藏量也日渐稀少。据了解，宜兴的紫砂泥最多只能提供50年的开采量，政府控制开采后，好的紫砂泥很难寻觅到，导致其价格一路上涨。现在宜兴一斤上等紫砂泥的价格已超过两万元。另外，用紫砂泥做的茶壶又会因为使用中的损耗，保有量逐渐稀少。因此从现在开始珍藏紫砂壶，将具有很高的投资前景。

3.从当前紫砂壶整体市场行情来看，价格仍然偏低。目前，紫砂壶投资门槛还不是太高，现在正是收藏精品紫砂壶的好时机。在上世纪80年代初，市场上的紫砂壶都是用来饮茶的普通产品，仅具使用价值而没有珍藏价值，名贵的紫砂壶数目也较小。后来港台地区紫砂壶珍藏之风传入内地，在商家的炒作和市场的追捧下，名家制作的紫砂壶价格才快速上升。不正常的炒作，导致上世纪90年代以后紫砂壶价格大幅滑落，目前，传统紫砂壶的价位只有上个世纪八九十年代高价位位的30%到45%左右，很多出自名家之手的紫砂壶的身价也不及高峰时期的十分之一，所以，投资收藏紫砂壶的升值空间较大。

4.巨匠精品紫砂壶的升值潜力较大。对于初次进入紫砂壶市场的投资者来说，显然巨匠的作品是首选，既安全又有极大升值潜力。

一是巨匠作品表现的气韵风度自有一番境界，非常艺师可比。尽管市场上仿制品良多，但巨匠作品的浑然天成是绝对仿制不出来的，有的作品就连巨匠本人也不可能复制。

二是巨匠作品对泥料非常讲究，投资一把巨匠作品就是得到了一

块绝好的紫砂泥。众所周知，目前好的紫砂泥存量越来越少，而且巨匠也不会把有限的精力投入到无价值的泥料中去，贵重的泥料加上巨匠化腐朽为神奇的不凡之作，价值自不可言。在精品市场中，清代紫砂壶还是高端市场的主体，从历年紫砂壶成交价格前20名来看，清代紫砂壶就占了八成。紫砂壶虽好，但价格两极分化较为显著，一些工艺美术巨匠的作品一般在十几万到几十万，而一般工艺师的作品价格在几千元左右。另外与普通技师的作品相比，巨匠作品的抗跌性极强，即使在2008年金融危机期间，中国嘉德紫玉金沙名品拍卖中，蒋蓉的“五头束柴三友壶”成交价格仍达到了50.4万元，何道洪的“梅花周盘壶”成交价在44.8万元，朱可心的“梅报春壶”也拍得40.3万元。顾景舟制、吴湖帆绘的大石瓢壶在上海工艺美术秋季艺术品拍卖会上更是以318万元成交。

三是20世纪50年代初期，宜兴紫砂从业者仅存50多人，而制壶的老艺人更只剩下20多人。在新中国人民政府的扶植下，老艺人组织起了合作社，恢复了紫砂壶的出产，紫砂壶才逐渐被人们所关注，这也提升了那一时期老艺人作品和价格。

四是仅存的巨匠们更看重人品艺德，很少参加市场交易，他们多潜心参加展览或扶携抬举弟子，因此这些巨匠的精良之作具有一定的投资收藏价值。江苏省工艺美术巨匠毛国强老师，2004年他的小壶市场价只有4000元，短短六年时间，毛国强老师的壶涨了近5倍。2010年5月16日，北京中国嘉德2010春季拍卖会上，已故宜兴紫砂名家顾景舟所制石瓢壶以1232万元成交就是一个很好的例证。

五是近年来，大量的明清壶出现在流通市场，兼具艺术性和投资性，既能满足人们的审美需求，又具有保值增值的功能，有专家预计紫砂壶最好的行情还应该在两三年以后。



警惕投资收藏风险

从紫砂壶自身价值和最近市场行情来看，投资收藏紫砂壶获得价值的同时，也存在一定的风险。

1. 紫砂壶规范的交易市场尚未形成。目前，紫砂壶的投资市场还不太规范，正规紫砂壶专营店、古玩店也较少，还有大量的明清壶仿制品滥竽充数，交易市场的不规范使投资者买到仿冒品的风险增加。

2. 部分销售者以职称、证书来人为抬高壶价。一些紫砂壶的工艺师通过一些所谓的职称、证书来抬高紫砂壶的价格。例如：一个紫砂壶的作者，看起来职称挺高，但细一打听，他的职称评选并非在宜兴本地，而是在一个北方的偏远城市，这种所谓的职称并不等同于国家职称，购买者应警惕走入消费误区。

3. 名家用“代工壶”以次充好。一些名家因为做不过来，找人代劳。通常一个好的紫砂壶工艺师一个月只能做四五把壶，冬天还有两个月无法开工，再加上壶的破损率，一年做出40把就不错了。可现在有些所谓“名家”，一出手就带出200把紫砂壶，而做紫砂壶的代工手肯定是不如本人的，最后，吃亏的就是投资者了。

4. 原材料以次充好。目前，有些生产厂家用普通陶土和化工原料加工假冒紫砂壶来欺骗消费者，所以，不能看紫砂壶的价格高，就一定认定造假不了。

5. “获奖壶”并非都是珍品。这是由近年来的会展经济带动起来的，收藏者购买的壶不一定就是那次展会上获奖的那把壶；而且一些会展评奖本身就含有水份。因此，投资者购买要理性、慎重。

紫砂壶投资收藏要诀

1. 投资紫砂壶不能总是靠着别人的指点，自我鉴赏能力的提高非常重要，投资者应多钻研紫砂壶投资学问。只有自己成为行家里手，才能买到货真价实的紫砂壶。

一把好的紫砂壶有以下几个特点：一是从形制上看，如果去掉盖子，茶壶嘴、壶柄及茶壶口一般是在一个水平面上的。也就是说，如果茶壶倒转放平，基本上是可以和水平面保持一致的。将壶中倒上水，手按住茶壶盖的小孔或流口，水如果涓滴不出或茶盖不落，则表示是一把好壶。二是从功能上看，茶味不易霉馥变质。如果有水溢出壶外，水很快就被壶吸干了。三是如果是好的紫砂壶，使用过后，即使空腹注入沸水，也有茶香味。

2. 初玩紫砂壶多看少买。收藏紫砂壶的最基本要求是能够保值。因此，初学紫砂壶收藏的人，要多读相关知识的书籍、多看展览、多和名家交流、多了解市场行情。要先了解，后出手。最开始投资紫砂壶时，应该多元化，不同的大小、砂料、款式都可以按自己的偏好选择，一般可以选择300元到3000元之间的中档价位，而且还是要去正规的专营店购买或直接与制壶者联系购买，等眼力练出来了再去旧货市场淘宝。

3. 不给“垃圾壶”买单。识别垃圾壶有三个方法。首先，是摸壶身。好的紫砂壶要有砂质的感觉，而垃圾壶的手感非常细腻光滑。其次，是看色泽，闻味道。垃圾壶通常会发出一种不正常的“贼光”。不法壶商在制作过程中采用了劣质砂泥，为了掩盖劣质砂泥色泽的不均匀，他们就在劣质砂泥中添加各种化学添加剂。这样的壶在加入热水后会发出刺鼻的化学品的味道。再次，是听声音。用壶盖敲击壶身，越是敲打时发出清脆响亮声音的紫砂壶，是垃圾壶的可能性就越大。根据紫砂壶特性来鉴别是否是好壶的方法也很多，例如紫砂壶因其独特的材质，有透气的特点。据一位收藏家介绍，他曾经把一块湿润的毛巾垫在一把自己收藏的文革期间制作的紫砂壶下，过一阵，壶内竟然能渗出水珠。由此，如果一把紫砂壶里的水，好几天都不干，也能说明这把壶存在问题。

4. 投资收藏紫砂壶应注意选精品、真品，并应看准市场行情，谨防陷入紫砂艺术收藏三大误区。一是“土”的误区。现在陶艺十分普及，不少人将紫砂泥料误认为就是一般紫色土配制出来的“紫砂泥”，用这种原料做出来的“紫砂壶”自然在泡茶功能上是没有优势的。二是“老”的误区。许多人以为紫砂壶越老越好，专门藏旧壶、老壶。市面上有两种造假方法，一是将泥料的表面做旧，方法是擦皮鞋油，像人手经常摸的样子，看上去有古旧感，或者用强酸腐蚀做旧；二是将紫砂壶涂上白水泥用水去泡，做出出土效果。其实，衡量一把紫砂壶收藏价值高低的关键还是看艺术价值，并非一定是越老越好。三是“色”的误区。宜兴紫砂泥由于其矿区、矿层分布不同，其天然色泽多达几十种，非常奇妙。天然紫砂泥质有红泥（或称朱砂泥）、紫泥、本山绿泥（呈米黄色）、天青泥（堪称泥中黄金，出矿时呈绿颜色，十分难得）和调砂泥等。但现在不少制壶者为了满足人们的观赏需求，在陶土里随意添加化学原料，最后制作出来的壶色彩虽艳，但泡茶就会有异味，其价值反而不高。⑧

OPEN UP A NEW SPACE FOR PE INVESTMENT

PE FOF: 开辟投资新空间

文_韩晓 责任编辑_赵晓璐

有限合伙制避免了双重缴税，清晰区分了合伙人之间的权责，增强激励机制并提高了资金使用的效率。FOF沿用了这一成功的组织形式，使其在股权市场上处于举足轻重的地位。



■2012年3月21日，第六届私募基金高峰论坛在深圳举行。

经过初期爆发式的发展，中国私募股权投资行业逐渐进入理性发展阶段。随着PE FOF（基金的基金）在国外的发展成熟和在国内的逐渐被认识，这一新的投资成为不少投资者的新选择。

PE即私募股权投资（Private Equity），指通过私募形式向合格投资人募集资金，成立私募股权投资基金（以下简称“私募基金”），用于对未上市企业进行权益性投资的行为。

FOF即基金的基金（Fund of Funds，简称FOF，又称母基金），是投资于基金组合的基金。FOF和一般基金最大的区别在于FOF是以“基金”为投资对象，而基金多以股票、债券、期权、股权等金融产品

为投资对象。作为一种间接投资方式，FOF广泛存在于共同基金（即国内的证券投资基金）、信托基金、对冲基金和私募股权投资基金等领域。本文主要是指私募股权基金的基金。

PE FOF（Fund of Funds of Private Equity），顾名思义，为“私募股权投资基金中的基金”，其专门投资于其他私募股权投资基金，从而间接投资未上市公司股权（一级市场）。FOF基金不仅参与PE基金的首次募集（Primary Investment），也参与到有限合伙制（LP）转让持有存续期内的PE基金股份的二级市场。通过这样的投资组合，从而实现FoF对J-curve（投资曲线）的管理（见下页表1）。

成长与历程

FOF于1975年发源于美国基金市场，根据统计资料，1990年美国市场有16支FOF，管理的资本规模约10亿美元；而截至2007年底，该数量已达723支，管理的资本已接近6000亿美元，占全球私募资产总额的38%。目前，欧美股权投资领域有知名的FOF主要有Horsley Bridge, Singular Guff, Grove Street Advisor等。这些FOF通过投资专注于中国大陆的VC/PE基金而日益为中国投资者熟知，如赛富、光速创投、DCM、金沙江创投等众多知名创投基金就有来自Horsley Bridge的投资。

FOF的发展迅猛，其资产管理规模从上个世纪90年代初期的几亿美元迅速攀升到当今上万美元的规模，特别是在股权投资领域，FOF已经成为私募股权基金重要的资金来源之一。根据AlpInvest公司的数据显示，全球私募股权基金投资人构成中，FOF以39%的占比成为私募股权基金最大投资者，其投资体量俨然已经超过规模庞大的养老基金。

FOF通过对私募股权基金（PE）进行投资，从而形成对PE投资的项目公司进行间接投资的基金。它和私募基金扮演的角色最大的不同在于，同时扮演了普通合伙人（GP）和有限合伙人（LP）的双重角色：面对投资者时，FOF充当GP角色，为投资者管理资金并选择PE基金进行投资；而当面对创投基金、并购基金和成长基金等PE基金时，FOF又充当了LP的角色，成为各类PE基金的投资人。

PE逐渐发展成为机构投资组合的重要组成部分，是因为PE主要为成长中的和具备强劲增长潜力的企业提供长线资本。而金融投资者投资PE有两个很主要的原因：首先，历史数据显示PE投资回报高于上市股权；其次，PE和上市股权相关性很小，说明PE在加入股票和债券的投资组合时能够使组合充分分散化。资产的投资者以低流动性来换取超出上市股权收益的高额溢价收益，采用经验丰富的专业经理运用FOF工具是一个达到所需分散化投资的有效方式。用FOF的方式，以一个或多个基金池的工具，对小额投资分配提供杠杆。对于大额投资数量而言，FOF可以让一个专业的经理来进行有效管理，运用关系和资源来建立一个分散化的投资组合。

PE资产的投资者以低流动性来换取超出上市股权收益的高额溢价收益。然而，其中也有很多相关的风险因素，比如经济周期、资本市场、行业结构等，投资者应通过投资于分散化资产组合来消除。

表1: 直投PE和PE FOF的比较

	直投PE	PE FOF
基金准入门槛	投资者无法进入优质GP	可以进入个人投资者无法进入的优质GP
基金筛选	投资者缺乏选择优质GP的能力，独自寻找、调查、管理的成本很高	通过强大的资源网络及专业能力优选优质GP
投资多样化	投资单一PE无法分散风险	通过投资组合有效分散风险
与GP关系	投资者很难与很多优质GP长期保持密切联系以获得投资机会	与诸多优质GP关系紧密便于挖掘投资机会
基金条款	投资者获得优惠条件的可能性小	有较强的谈判话语权，为投资人获得更优越条件
底层项目控制	可以直接控制GP投资的项目	缺乏对底层项目的控制，除非与其共同投资
时间	3年—6年	5年—10年（由于被投资PE周期不同）
收费	单次收费	双层收费

工商银行辽宁分行助力企业上市融资

2012年3月7日,由工商银行辽宁分行举办的“私募股权及上市业务推介会暨签字仪式”在沈阳举行。工行将充分发挥在投行领域的优势,助力辽宁企业上市融资。

中国工商银行作为全球市值最大、盈利最多、品牌价值最高的上市银行,也是目前中国最大的银行类投行,拥有强大的产品体系、丰富的业力经验、强大的境内外服务网络、卓越的融资专家团队、优秀的资源整合能力,为企业提供PE股权融资、投融资财富顾问、重组并购及资产管理等多项投行服务,助力企业成功上市。工行将以此次签约仪式为新起点,帮助辽宁企业发展壮大,缓解融资压力,引进战略投资者,增强核心竞争优势,提供卓越的投行服务。

PE FOF优势所在

在海外成熟市场PE通常采取有限合伙制,因为有限合伙制避免了双重缴税,清晰区分了合伙人之间的权责,增强激励机制并提高了资金使用的效率。FOF沿用了这一成功的组织形式,使其在股权市场上处于举足轻重的地位。其独特的运作模式具有三大优势:

1.享受资产配置带来的最大收益。PE FOF可以投资包括消费、医药、TMT在内的细分行业龙头团队,并实现基金在所投行业上的分离。

2.分散投资风险。FOF可以成为降低风险的有效投资工具。在一个高风险高回报的行业当中,FOF通过对不同投资阶段、地区和策略的PE基金进行投资,逐渐降低其受新技术、新团队、新市场和经济周期等诸多因素的负面影响,使投资组合多样化,从而达到降低非系统性风险的目的。

3.降低对专业技能要求。PE行业公开信息较少,不同基金的投资业绩差异很大,因此选择优秀PE基金进行投资需要较强的专业知识。例如前期调研、尽职调查和投资管理等工作都需要专业人才来执行。而FOF的广泛关系网络、专业的投资团队和强大的谈判能力可以帮助弥补投资者的不足,降低对投资者自身专业技能的要求。

PE FOF前景与展望

中国私募股权市场对FOF并不陌生,欧美历史悠久的知名FOF,例如Pantheon、Partners Group、Harbourvest早已随着其投资组合中的私募股权基金一起来到了中国。而根据清科研究中心市场调研发现,目前活跃在中国股权投资市场上业绩优秀的品牌基金投资者中,经常可以看到FOF的身影,并且已经占据了极为重要的市场地位,部分基金中FOF投资占比高达40%—50%。可见,目前在中国LP市场中FOF已经成为名副其实的“主流业态”。

2011年全球顶尖外资母基金在中国市场活跃度不减,并逐渐向细分化、差异化管理趋势发展。然而随着人民币基金募资赶超外币,本土人民币FOF也悄然生长,逐渐在市场崭露头角。2011年之于人民币母基金而言可谓是风生水起,各地的政府引导基金如雨后春笋般地遍地生长,国开行与苏州创投发起的国内最大的人民币母基金——资金规模为600亿元的国创母基金也成功运行了一年,一些民营机构也纷纷开始设立属于自己的母基金。相比较于外资母基金,中国境内私募股权投资政策正在逐步放宽,LP群体的不断扩容加之人民币基金“募、投、退”的火热,人民币母基金的“时间窗口”已经打开。人民币母基金在整个市场上的活跃度正在不断提高。

从目前的市场来看,国内股权投资领域中的FOF参与者主要由政府引导基金和外资FOF构成。政府引导基金由于已经运作多年,所以经验丰富,投资形式也比较多样。而外资FOF拥有雄厚的资金及基金管理经验,完全市场化运作,以投资回报最大化为导向,投资目标一般为经验丰富、历史业绩优良的GP设立的美元基金。另外,不少的民间机构同样也开始设立起人民币母基金,其中不乏各种独立理财机构、帮助企业融资的中介机构、私募股权行业信息服务提供商,以及一些民营企业。这些国内民营资本基本采用海外成熟的商业化运作模式,FOF与出资人及投资对象(私募股权基金)的关系是以合约的形式来管理的。目前国内市场化运作的民营资本FOF尚处于发展初期。^④

The companies existing over ONE HUNDRED YEARS

趟过历史长河的百年公司

文_刘亚洲 责任编辑_于丹

在商业史上, 一个公司, 用前一百年赚得巨额财富,
然后用一百年彻底转变, 成为最佳企业公民之一, 杜邦是孤例。

图/东方IC



■图为GE电气公司百年前埋藏的“时间舱”出土。这个时间舱里放置了一份克里夫兰报纸《The Plain Dealer》、关于照明工业的小册子以及其他文物。此外, 在土里还埋藏了5只旧灯泡。

请闭上眼睛, 说出你知道的十个百年公司的名字。

不管你选择的是谁, 那个名字后面, 一定是一段商业传奇。

多少年来, 有很多人都在关注超过百年的企业。曾有一本图书《基业长青》, 其内文中谈论的主题就是百年公司, 一些伟大或优秀的企业比如IBM公司、家电业真正的王者松下公司以及给世界汽车注入全新活力的丰田公司等, 都因不足百岁而失去了被书写的机会。可以说, 百年, 既是一个历史长河的界限, 更是一段震撼的风雨飘摇路。

谁可以代表美国?

对于GE, 很多人认为它天生就有成功血统, 而其成功的背后, 是强大的企业文化。

为什么GE是最能代表美国的百年公司?

两点原因: 第一, 奇特的出生经历; 第二, 特殊的商业天份。

GE电气公司是美国商业史上两个伟大人物合作成功的结晶。1892年, 美国近代金融史上著名金融巨头J.P.摩根, 收购了美国历史上最实用的发明家爱迪生的企业, 公司的名字就是GE。

如何理解GE的商业天份? 套用一句广告语“不走寻常路”来形容GE可能比较贴切。这家两个美国历史名人建立起来的公司, 早期发展并不安全循规蹈矩, 决策往往出其不意, 他们立志, 做不到行业前两名就绝不放弃。

回首美国商业成长史或企业史, GE的成长路径是最为美国化的, 即利用金融杠杆收购, 到最能产生利润的地方谋发展。美国公司两百多年的商业史, 尤其是近百年来商业发达史, 灵魂就是这些。



图/东方IC

■图为埃克森美孚、皇家荷兰壳牌、雪佛龙和康菲石油以及英国石油公司五大石油公司的首席执行官在2011年出席美国参议院听证会，为石油行业获得的210亿美元税收优惠作出辩护。

再见！巴林银行

事实上，近百年美国商业强大的一个原因是美国企业组织制度与形式上的先进与强大，最典型的是跨国公司。另外一个原因，就是金融的护驾与创新能力。这两者相得益彰，相辅相成。

回想早期成立于1784年的美国银行（马萨诸塞州银行）、1799年的摩根大通银行（大通曼哈顿）、1812年的花旗银行、1869年的高盛公司以及1885年的美林证券等，至今仍然是世界经济的操纵者或幕后推手，是世界经济繁荣的主导者。更重要的是，这些银行、投行基本与美国强大同步，见证、参与了美国一步一步的成为世界强国。

不过，当这些公司出生时，巴林银行早已经挖完第一桶金，成为资本主义世界的银行象征。1763年，弗朗西斯·巴林爵士在伦敦创建了巴林银行。这是世界首家“商业银行”，银行既为客户提供资金和有关建议，自己也做买卖。当然，它也得像其他商人一样承担买卖股票、土地或咖啡的风险，由于经营灵活变通、富于创新，巴林银行很快就在国际金融领域获得了巨大的成功。

1802年，巴林银行帮助美国政府，从拿破仑政府手中买下了路易斯安那州，令巴林银行名声大噪，英国王室也成为了巴林银行的客户。

然而，很不幸，1995年，美国为一家英国银行的倒闭而伤心不已。

岂止美国，世界所有银行业，都在为这家银行的破产而难过。

是的，因为一位交易员的不当交易，巴林银行不得不宣告破产，运营了232年的巴林银行，退出了商业史。

没有巴林银行的世界金融，俨然少了一位有故事的二百岁老人，但已有更多百岁和近百岁的高龄银行正在不断向前推动其发展。

百年来的重中之重

在过去的150年里，始终影响世界的最重要行业，应该是石油。从贸易交流到经济发展，从行业创新到相互促进，都离不开石油的影子。

从公司层面看，石油业不仅百年公司多，而且长期盘踞着世界500大企业的重要位置。2011年的世界500大企业排行榜上，前十名中有五名石油公司，前百名中的近三分之一是石油公司。

诞生于1882年的埃克森美孚是美国石油帝国的象征；诞生于1890年的壳牌是荷兰的光荣；诞生于1901年的德士古（德左萨斯石油）在百年之后与法国雪铁龙结婚，由此成就了一段佳话；诞生于1909年的BP则是大英帝国的写照。

石油作为能源，不仅替代煤把人类带入了现代社会，改写了世界格局，更为重要的是，它直接催生了汽车业。



■图为SIM-Drive风险投资公司与法国标致雪铁龙合作，在日本东京发布新款电动车SIM-WIL，续航里程可达351公里。

汽车业的领航者

要说起汽车业的百年公司，值得尊重的公司应该是德国的奔驰、法国的标致与雷诺、意大利的菲亚特。欧洲的这四大汽车公司，既是真正的汽车业先驱，均成立于1900年之前，而且至今仍是世界汽车业的领导者。

1894年，奔驰公司生产出世界上第一辆汽油机汽车，戴姆勒公司则在1896年制造出第一辆汽油载重车。1926年，奔驰与戴姆勒合并为梅赛德斯—奔驰。一百多年来，不管世界怎么变化，奔驰汽车的品质以及它所代表的体面，从未改变。

从1810年开始，标致便有了自己的品牌与标志，在工具上、锯子、女装裙撑、咖啡研磨器、自行车、摩托车和汽车上，到处都有标致的身影。标致家族的预见力、与时俱进以及顽强的拼搏精神使得标致在1882年成功转向自行车以及摩托车领域。1889年，对标致来说，这是具有历史意义的一年，第一辆以标致命名的汽车问世。一辆名为“塞波莱-标致”的三轮蒸汽动力车，在庆祝法国大革命100周年的巴黎万国博览会上展出。当时，标致公司已有1100名员工。

1898年成立的雷诺，则是不折不扣的是赛车先驱。而1899年成立的菲亚特，一开始就瞄准了小型车，是世界上鲜见定位准、起步早的微型公司。

日用品缔造的历史

成立于1837年的宝洁公司，是最值得尊重的美国公司之一。在石油还没有被开发出来之前，宝洁就已经开始生产肥皂，从此开始了170多年的洗涤用品开发之旅。很少有像宝洁那样长期专注于自己的领域并开创一个日用品商业帝国的公司。

如果一定要找个宝洁第二，可能飞利浦算是一个，成立于1891年的这家荷兰公司，是世界灯泡先驱公司，这项业务至今仍然是主业。

百年之后的回头

企业走过百年，然后用一百年挽救，你知道是哪家公司吗？

1802年，法国移民E.I.杜邦在美国特拉华州威明顿开始生产火药。到1815年，杜邦成为美国最大的火药生产商，产品外销西班牙等国家，年收入超过12万美元。在1815年，12万美元是一个超级天文数字，换成今天，差不多是百亿级规模。

杜邦公司无疑是成功的，但是，随着杜邦财富的增加、企业的壮大，指责也在随之而来。创业者往往不太在意外界的质疑，成功者更是，老杜邦当然不在乎。

值得一提的是，1863年杜邦与当时的满清王朝完成了第一笔业务。这可能是美国企业甚至西方企业与中国最早的商业往来。

1902年，随着杜邦家族进入第三代，杜邦公司与杜邦家族进行了一次彻底转型。杜邦建立了美国企业第一个工业实验室，开始进行化工材料的研究，杜邦开始转型进入化工领域。合成橡胶、纤维材料等泽被后世的化工材料，都出自杜邦。

在商业史上，一个公司，用前一百年赚得巨额财富，然后用一百年彻底转变，成为最佳企业公民之一，杜邦是孤例。^⑧



■财富管理中心以经典的欧式装修风格为主，内设迎宾吧台，并配有大堂经理和大堂引导员指引和接待客户。



■一楼的客户自助体验区。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司天津分行泰达支行财富管理中心
财富热线：022—66192189

2011年6月2日成立的泰达支行财富管理中心是天津分行集中优势资源，为高端客户悉心打造的五星级会员制金融机构，是为拥有丰厚财富并希望驾驭财富的会员客户提供专属金融服务的平台。中心占地面积1150平方米，分为上下两层，一楼为现金区、自助体验区、客户洽谈区；二楼为客户提供了私密的理财单间和现金一对一服务区，并配有吧台、休息区及沙龙室。目前，中心共有员工8人，其中国际金融理财师（CFP）1名，金融理财师（AFP）2名，中心全部实行预约服务，致力于为高端客户打造专业、私密、安全、尊贵的服务空间。



■一楼的客户洽谈区配有杂志及办公桌，方便客户洽谈业务。



■二楼以更加私密和尊贵的环境为优质客户提供服务。

■支行全家福。





DEAL WITH THE BANK

——CUSTOM EXCLUSIVE FINANCIAL PRODUCTS

与银行打交道 ——定制专属理财产品

文_王桂华 [中国工商银行股份有限公司网站专家团队] 责任编辑_钟亚超

将理财产品按群体划分，目的是让客户在挑选时有一个清晰的视觉，有针对性地选择适合的产品。但这只能是粗线条的划分，不可能将某个人固定在某个具体群体里，如贵宾客户也可以购买大众产品、手机理财产品，更有可能看好外汇产品。

作为一种收益相对较高的理财方式，银行理财产品获得了越来越多人的关注。不过，相对于对产品收益的青睐，人们往往忽视了理财产品本身。市场上的理财产品种类有很多，不同的理财产品适合不同的人群，选择适合自己的产品类型，才是投资的关键。



按需选择理财产品

本文将中国工商银行发售的理财产品按群体划分,便于客户有针对性地选择适合的产品,但这只是粗线条的划分,不可能将某个人固定在某个具体群体里,如贵宾客户也可以购买大众产品,购买手机理财产品,更有可能看好外汇产品。

●大众理财产品

适用人群: 所有想购买银行理财产品的客户

主要内容:

工行发售的大众理财产品主要有灵通快线、步步为赢、保本型理财产品等。“灵通快线”是款个人无固定期限人民币理财产品,适合保守型、稳健型、平衡型、成长型、进取型五种类型的客户,有无投资经验均可。首笔购买最低额仅5万元,具有T日购买、实时确认、实时扣款、主动赎回时、资金实时入账的特点,收益率一般都会达到活期存款的3倍以上。“步步为赢”收益递增型灵活期限产品,以客户的每笔申购为单位累计其存续天数,当客户赎回时,按照其赎回份额的实际存续天数确定对应的收益率档,再根据存续期间每日工行实际启用的该档收益率计算客户收益。保本型理财产品的期限、风险、购买最低额也都非常适合大众,如2012年第9期保本型个人人民币理财产品,这是款资产组合投资,同样适合有无投资经验的保守型、稳健型、平衡型、成长型、进取型个人客户,期限为62天,客户可获得的预期最高年化收益率为4.3%。

●贵宾理财产品

适用人群: 风险承受能力较强的高净值客户

主要内容:

工行发售的贵宾理财产品主要有工银财富、高净值专属理财产品等。这些产品起点高,最低购买额一般都在10万元以上,收益率可观,预期收益多数都可达到3年以上定期存款收益,风险大,多数属于非保本浮动型产品,如“工银财富”股权系列投资计划人民币理财(1809天),预期收益率可达8%,最低认购额为10万元。还有“工银财富”专属系列产品的“两权其美”(60天),适应平衡型、成长型、进取型的有投资经验的客户,其为非保本浮动收益理财产

品,若所投资的资产按时收回全额资金,则各档次客户可获得的预期最高年化收益率如下:100万元≤认购金额<300万元为5.2%,300万元≤认购金额为5.5%。高净值专属产品有许多款,短期仅35天,长期的可达365天以上,每月都有新产品,客户可即时购买。

●电子银行理财产品

适用人群: 对网络比较了解,并开通网上银行及手机银行的客户

主要内容:

目前,工行推出的电子银行理财产品主要有金融@家和手机银行两款专属产品。仅2011年工行就连续推出3期金融@家理财产品,如:“金融@家”电子银行专属人民币理财产品186天非保本浮动收益型理财产品,若所投资的资产按时收回全额资金,则客户可获得的预期最高年化收益率可为5.3%。2012年春节期間,工行还首发了手机银行专属理财产品,该产品是工行在移动银行领域中的尝试和创新,成为国内首家推出手机银行专属理财产品的商业银行。由于只针对工行手机银行客户发售,相比同期发行的其他理财产品,手机银行专属理财以预期年化收益率更高、发售渠道更便捷、购买操作更灵活等特点获得了众多客户的关注与追捧,仅发行一天即告售罄。

●概念理财产品

适用人群: 对新兴投资领域比较感兴趣的客户

主要内容:

该产品主要是针对不同客户的不同喜好而设计的,如2006年工行发行的“稳得利”就属于这类产品。由于新股申购本金损失的概率较低,但资金量过小则会由于中签率低而难以达到新股申购收益的平均水平,客户购买“稳得利——新股申购专项信托理财计划”,一方面通过集合资金提高新股中签率,充分分享新股溢价收益;另一方面借助专业投资顾问团队的专业知识,大幅提高资金收益率。此外,客户还享有在每月固定开放日减退资金的权利,保障了较好的流动性。工行还联手中海信托、中粮集团共同推出了国内首款期酒概念理财产品——“君顶酒庄红酒收益权信托理财产品”,这也是商业银行将实物消费与投资理财创新相结合的重要尝试。所谓期酒概念理财产品,是指在葡萄酒尚处于窖藏

个人电子银行基金申购费率享优惠

中国工商银行目前继续对通过工行“金融@家”电子银行申购开放式基金产品的申购费率实行费率优惠。

适用投资者范围

通过工行“金融@家”个人网上银行、个人手机银行(WAP)和个人电话银行等电子银行渠道申购开放式基金的个人投资者。

适用基金及期限

2012年4月1日至2013年3月31日(截至当日法定交易时间),投资者通过工行电子银行申购任一代销基金产品继续享有费率优惠。

具体优惠费率

个人投资者通过工行个人网上银行、个人手机银行(WAP)和个人电话银行申购开放式基金,其申购费率均享有八折优惠。原申购费率(含分级费率)不低于0.6%的,折扣后的实际执行费率不得低于0.6%;原申购费率(含分级费率)低于0.6%(含0.6%)的,则按原费率执行。各基金费率详见各基金相关法律文件及各基金管理公司发布的最新业务公告。

咨询渠道

- 1.中国工商银行网址: www.icbc.com.cn。
- 2.中国工商银行电话银行: 95588。
- 3.各相关基金公司网站。

期末成熟时以理财产品的方式向投资者发售,在葡萄酒成熟装瓶后,投资者可根据自身喜好,选择直接消费所购葡萄酒,或持有理财产品至到期赎回资金。2012年,工行还推出了第3期挂钩黄金保本浮动收益型35天的理财产品,到期收益率为1.4%;如果在观察期内挂钩标的曾经高于或者等于边界水平,则到期收益率为4.4%;如果在观察期内挂钩标的始终保持在边界水平之下,则到期收益率为4.4%。

●外币理财产品

适用人群: 持有外币的客户。

主要内容

目前,市面上工行发售的外币理财产品主要有安享回报、汇财通系列两款理财产品。如:工行2012第3期“安享回报”外币理财产品(欧元97天),属于非保本浮动收益型理财产品,起点认购为7000欧元,以1000欧元的整数倍增加。“汇财通”可终止理财产品是指客户通过签署存款协议,给予银行每隔一段时间(如每季度/半年,该时点称为“终止权执行日”)有权决定是否提前终止此存款的权利,从而获得高于普通定期存款的收益。2012年第3期工行“汇财通”可终止型个人欧元理财产品(3个月),年化收益率为2.2%,认购起点为6000欧元。

理财产品购买渠道

除上述划分方式外,理财产品按照类型进行划分主要有以下几种:保本浮动收益类、保本保证收益类、非保本浮动收益类产品。保本浮动收益类产品投资者在到期日可获得100%的本金,这类产品适合稳健型和平衡型投资者;保本保证收益类产品投资者在到期日可以获得100%的本金并且获得的实际收益率与预期收益率一致,这类产品适合保守型的投资者;非保本浮动收益类理财产品,具有高收益高风险的特点,不保证投资者在到期日获得100%的本金,投资者可能损失部分或者全部本金,产品收益也不确定,这类产品适合有一定风险承受能力的投资者。

建议在购买理财产品时,首先,要看产品的类型,即:保本、保本保利、非保本保利;其次,要看产品的挂钩对象,也就是投资方向、投资范围;再次,要看投资期限和资金到账时间,投资期限一般从一个月到一年、五年不等,一般来说,投资期限越长收益越高;最后,还要看产品的流动性,注意提前终止权,对于购买的时机,投资者应该尽量在月末或季末购买。

目前,银行理财产品的购买渠道主要有3个:银行物理网点、网上银行和手机银行。在银行网点购买,优点是可以让工作人员进行指导,购买时更加理性,不利的是购买者要花费一定的时间和交通费。网上银行亦可购买,客户不出门就可以选择称心的产品,还受网点营业时间限制,经济、快捷、省时、省力、省心。手机银行则更现代和灵活,适合年轻一代有经验的购买者,但对于初次购买者需要事先考察好产品,读懂说明书再购买。⑧

图/东方IC



DEAL WITH THE BANK

——FINANCIAL INTELLIGENCE DEVELOPMENT FOR CHILDREN

与银行打交道 ——少儿财商培养

文_李保华 [中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行理财经理] 责任编辑_钟亚超

孩子从出生到上学、步入社会、结婚生子等不同的人生阶段，都需要大量的财务支持，因此，父母为子女开立定期和活期存款账户成为最常用的理财方式之一。

现代社会，理财能力就是生存能力。FQ（财商）已成为继IQ（智商）、EQ（情商）之后又一被广泛认同的现代社会人的基本素质。适龄儿童接受相关的财商教育，既可获得有形财富的增值，又能得到财商、情商等综合素质的锻炼和提升。儿童在父母的指导下，学会与银行打交道是提高和锻造儿童财商最为简洁和有效的途径之一。



理财第一步：开设独立账户

孩子从出生到上学、步入社会、结婚生子等不同的人生阶段，都需要大量的财务支持，因此，父母为子女开立定期和活期存款账户则成为最常用的理财方式之一。之所以有不少父母选择定期和活期存款账户，是因为这样可以有意识地控制孩子的消费欲望，防止其“乱花钱”，尤为重要的是可为孩子建立一个银行账户实现孩子个人财富的专款专用。家长可以将孩子的压岁钱、零花钱、家务劳动收入等汇集到这个账户中，通过办理活期、定期、国债、基金、理财产品等业务打理儿童人生中的第一笔财富，达到从小培养孩子财商教育的目的。

如何开立儿童银行账户呢？作为未成年人，儿童不具备完全行为能力，不能单独到银行办理个人业务，所以需要监护人的协助。监护人可以携带本人身份证件和儿童户口簿（或身份证）到中国工商银行营业网点申请办理，建议可开立牡丹灵通卡。

牡丹灵通卡是工行在全面整合电子银行服务基础上推出的银行卡，它是一张功能全面升级、增强型的多功能银行卡，不仅可以办理活期存款、直接存入各种存期的定期存款，还可以提供个人结算、电子银行、投资理财以及各种日常便利服务。尤其是可以通过自动柜员机、网上银行和电话银行等自助渠道进行日常账务查询，更能增添儿童对银行业务的好奇心。

理财第二步：定制未成年人理财产品

在人生的每个重要阶段，父母都希望给孩子最大的帮助和支持，家长可以借助未成年人专属理财产品来实现这项目标。

●教育储蓄

教育储蓄是指为接受非义务教育积蓄资金，实行优惠利率、分次存入、到期一次支取本息的服务，开户对象为在校小学四年级（含四年级）以上学生。

开户时，须凭客户本人（学生）户口簿或居民身份证到储蓄机构以客户本人（学生）的姓名开立存款账户，金融机构根据客户提供的上述证明，登记证件名称及号码。开户时客户须与银行约定每月固定存入的金额，分月存入，中途如有漏存，应在次月补齐，未补存者按零存整取定期储蓄存款的有关规定办理。到期支取时，客户凭存折、身份证和户口簿（户籍证明）和学校提供的正在接受非义务教育的学生身份证明，一次支取本金和利息，每份“证明”只享受一次利息税优惠。客户如不能提供“证明”的，其教育储蓄不享受利率优惠，即一年期、三年期按开户日同期同档次零存整取定期储蓄存款利率计付利息；六年期按开户日五年期零存整取定期储蓄存款利率计付利息。同时，应按有关规定征收储蓄存款利息所得税。教育储蓄提前支取时必须全额支取，提前支取时，客户能提供“证明”的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税；客户未能提供“证明”的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息。

●儿童定投

工行开办的儿童基金定投申购业务特指为18岁以下未成年人办理的基金定投业务。办理业务时应由该未成年人的法定代理人代理进行，并向工行提供代理人 and 该未成年人的身份证（户口簿或其他合法证件）和法定代理关系证明（户口簿或其他证明代理关系的合法证件），法定代理人年龄必须年满18周岁，另外，基金公司对未成年人开户有具体规定的以基金公司的规定为准。

基金定投申购业务遵循“未知价”和“金额申购”的原则。投资人办理基金定投申购业务后，以交易申请实际发送给注册登记人的基金开放日（资金扣款日）的基金份额净值为基准进行计算。基金定投申购业务与正常的基金申购业务一致，接受基金收益分配，投资人可选择基金分红方式。投资人办理基金定投申购业务后，可以随时办理通过定投申购所获得基金份额的赎回业务。

在儿童基金定投选择时要特别注意，如果投资金在3年—5年内需使用，可以选择股票仓位较低的混合型基金，而回避风险较高的指数型和股票型基金；如果是10年左右的投资安排，可以选择优质的股票型基金。为降低投资风险，父母也可构筑一个50%股票型基金和50%债券型基金的定投组合，利用动态组合的方式降低投资风险。当然，与普通基金定投一样，儿童基金定投开办后，家长也需要坚持长期投资，避免短期操作，从而获取市场平均收益。

●儿童专属理财产品

购买理财产品，不仅能获得投资收益，还可享受一份额外的保障计划。工行一般在“六一”前后会推出一款针对宝贝成长卡的专属理财产品。“宝贝成长卡”是工行专为16岁以下婴幼儿、青少年、中小学生等未成年客户及其父母量身打造的主题卡。该卡以家庭为单位、按照“宝贝卡+父爱卡+母爱卡”的方式发行。该卡提倡科学教育，培育理财意识。以“宝贝成长卡”为载体，父母通过亲子活动启发孩子的金融意识，帮助其树立正确的财富观、价值观和社会观。其产品功能如下：(1)一卡多能。持卡可办理储蓄理财、转账汇款、刷卡消费、自助服务等个人金融业务，持卡在工行营业网点、ATM、POS、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行和境内外带有银联标识的ATM、POS上使用。(2)成长基金，父爱卡和母爱卡定期向宝贝卡中自动存入资金，父母共同为孩子积累成长基金。父母也可教育孩子将零花钱、压岁钱、奖学金等存入卡中，培养孩子节约习惯。(3)成长保障，提供专属少儿教育保险产品——“太平快乐宝宝综合理财计划”，可享受儿科专家预约、每周健康短信及国内外急救救助等服务（以该保险产品说明为准）。(4)求学助手，当孩子异地求学时，提供转账汇款、代缴学费、资信证明、留学购汇、外币汇出、开户见证、境外消费退税等一揽子服务，成为孩子学习生活的好助手、好伙伴，帮助孩子实现求学愿望。

2011年，工行推出的宝贝成长卡理财产品内容如下：5万元起购，投资期一般在一年以内（含一年），由资产组合型人民币理财产品和某保险公司承保的亲子综合保险计划组成，客户购买本款产品即可获得高于同期定期存款收益的预期年化收益，还会自动成为由某寿险公司承保的被保险人，享有意外身故、残疾、烧伤、意外伤害医疗等多项保障。2012年的具体活动请客户关注工行的最新动态。



■图为2011年12月，在一家教育培训机构举办的“小巴菲特”财商训练营上，老师在给同学们讲授金融知识。

理财第三步：像大人一样投资

从理论上来说，银行所有的传统理财和新型理财产品包括代理理财产品都适合家长为孩子量身购买，唯一需要提醒的是家长在为孩子购买时，稳健型的理财产品是首选，其次需要考虑孩子的年龄段、自身的风险承受能力、理财需求等，本着培养孩子的理财意识的角度出发，建议家长和孩子商讨最为适合。目前，比较适合孩子的理财品种如下：

●黄金积存

面对琳琅满目的基金、股票、储蓄、黄金、理财产品等诸多的理财工具，黄金较其他投资品可能更适合儿童投资。

让孩子投资黄金最好的方法是采取每月定存的方式。若金价上涨，账面上价值就能反映出来，让孩子有成就感；若金价下跌，积满20克便可提取黄金，也不会让孩子形成挫败感。由于影响国际金价走势的原因很多，可让孩子主动去了解国内外大事，开拓视野。另外，孩子通过每月购买1克—2克的黄金，积少成多，不仅达到了资产保值、增值的目的，长大后，还能用这笔钱出国、创业，意义深远。

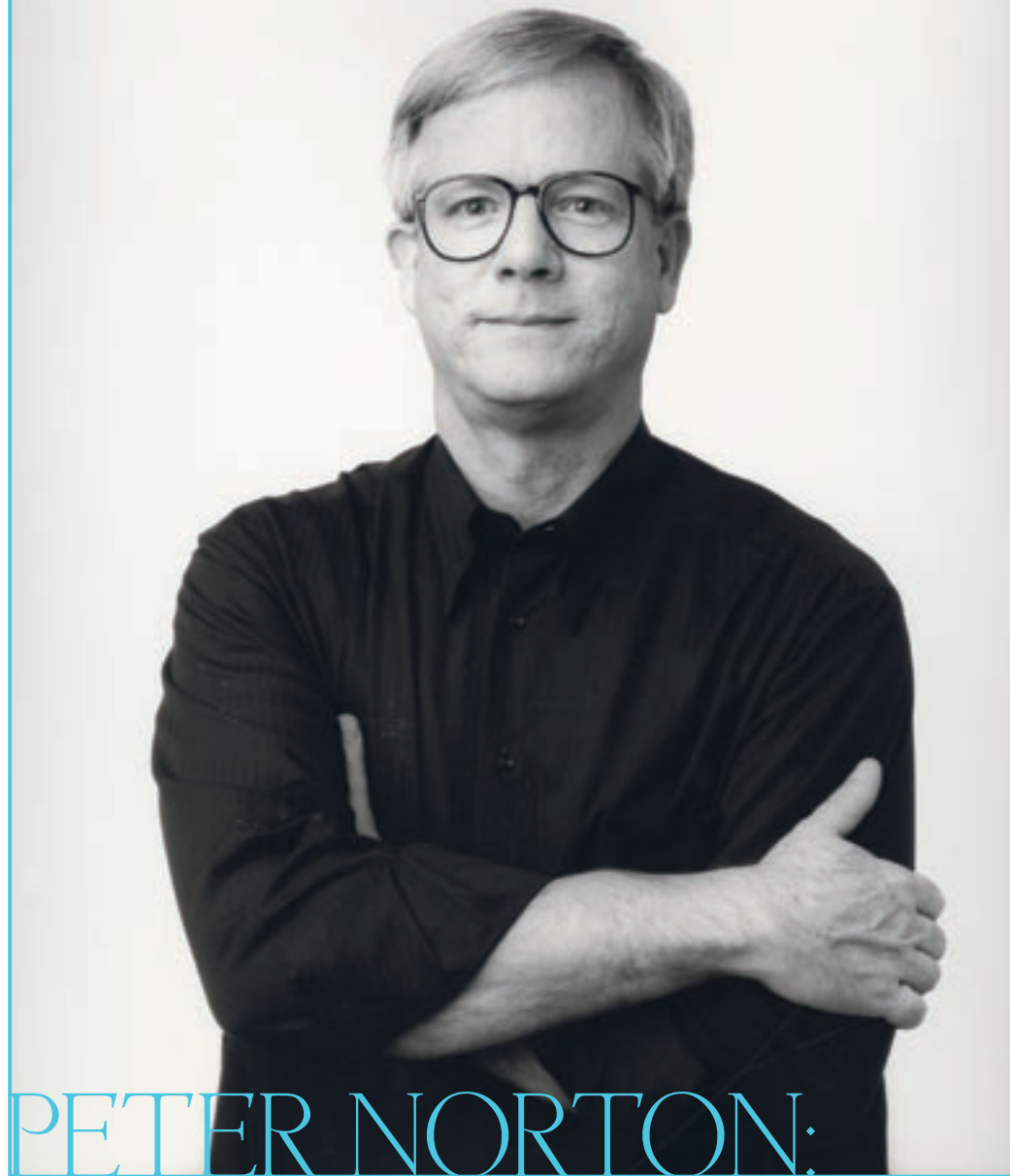
持有工行宝贝成长卡的未成年人可以在工行网点理财柜面开户，也可登陆工行网站，在“网上黄金”栏目下“黄金积存”项目选择自助开户。

●教育金保险

针对少儿的保险理财产品往往具有“教育年金、分红增值、保险保障”等三重功能。父母为孩子购买教育金保险，可以根据孩子的年龄、家庭的收入和生活习惯选择不同的缴费方式，如家庭条件较好，可选择一次性缴费。

目前，保险市场上少儿教育金保险产品较多，较为明显的优势在于带有半强制性储蓄、收益确定、兼具保障功能等特点。市场上教育金保险产品较多，由于各公司投资能力有差异，但多数带有分红性质的教育金保险收益率与CPI大体持平。不过，需要提醒的是少儿教育金保险在投保后不能随意中断缴费，退保将损失部分收益，所以这一产品的变现能力相对较差。就整体来看，收益偏低但本金有保障。⑤

■ 彼特·诺顿



PETER NORTON: ART IS THE BEST KINDNESS

彼特·诺顿：艺术就是最好的善举

文_杜卡 图_纽约佳士得 责任编辑_陈方诗

没有人曾预料到著名软件巨头、洛杉矶前卫收藏家彼特·诺顿会“处理”掉一批藏品，而他对挑战性作品的趣味和嗜好在纽约人拍卖会上显然获得了极大回报。

加州硅谷传奇人物彼特·诺顿 (Peter Norton) 珍藏的新锐艺术品，给“纽约佳士得战后当代艺术2011年11月8日夜场拍卖”带来了开门红。26件诺顿拍品，享有一本专门的图录，当晚100%售出，总成交额高达2680万美元，轻易突破了1590万美元的估价上限，并创下9位艺术家作品的拍卖新纪录。

最高价来自保罗·麦卡锡 (Paul McCarthy) 的《西红柿头 (绿衣) Tomato Head (Green)》，斩获456.25万美元，这也麦卡锡作品的最高拍卖价。其它亮点还包括罗伯特·戈柏 (Robert Gober) 的装置作品《监狱之窗 (Prison Window)》(339万美元)，查尔斯·雷的多媒体雕塑《桌子》(311万美元)，还有“破坏分子”莫里吉奥·卡特兰 (Maurizio Cattelan) 的《无题 (Untitled)》(102万美元)。

让现场气氛更为火爆的是，炙手可热的电影巨星莱昂纳多·迪卡普里奥 (Leonardo DiCaprio) 也出席了当晚拍卖。他走进拍卖场时将头上的棒球帽压得很低，好像时刻防备着狗仔队们的突袭，还将手机一直贴在耳朵上。他与他的艺术商朋友海利·纳哈迈德 (Helly Nahmad) 坐在一起，有如观战。

由于诺顿藏品引来极多的竞标者，拍卖师克里斯托弗·伯奇 (Christopher Burge) 足足花了50分钟才将这26件拍品拍卖完毕。

诺顿的另外34件珍藏则在第二天推出的日场拍卖上，乘胜追击，亦取得不错战绩。此次60件诺顿藏品，是从他过去20多年搜集的1700多件佳作中甄选出来的重要作品，折射出这位收藏家及慈善家的前瞻视野和大胆精神，为当代新兴艺术市场的新藏家们做出了生动的展示。正如佳士得战后及当代艺术部主席布雷特·戈维 (Brett Gorvy) 所说：“诺顿收藏既出色又具争议性，展现出了当代艺术收藏者的真实目光。”

彼特·诺顿是这样阐述自己的艺术喜好的，“对我来说，最理想的艺术品背后应蕴藏想法，并具备丰富的视觉内容，使之也能吸引那些未能领略个中真谛的观众。我比较喜欢立体创作，因为这些作品较贴近现实世界。我乐意从早期就开始购买艺术家的作品，这不仅是出于支持、鼓励或给予他们信心，还会有助推动同时期其他艺术家的创作。”

对于此次“出手”的动机，诺顿解释：“长久以来，我们将藏品捐赠予各博物馆，而现在可以有更多的尝试。此次拍卖让我们以其他形式作出捐赠，所得款项将用于成立全新的慈善信托基金。”

这个想法显然得到诺顿好友、富婆收藏家艾格尼丝·冈德 (Agnes Gund) 的大力支持。比诺顿年长5岁的冈德女士，身为纽约现代艺术博物馆 (MoMA) 的荣誉退休董事，还掌管着MoMA分馆当代艺术中心 (P.S.1)。这位在2011年被奥巴马总统提名为国家艺术委员会委员的实权大腕，与大家分享了她眼中的彼特·诺顿：“他很早就开始收藏新锐的当代艺术，并一直保持非常认真的自我学习。相比较收藏当时已经很有名的艺术家，他对年轻艺术家有一种责任感。彼特的家里，满满当当地展示着他的收藏，并且不停更换。所以，当我受邀去他家拜访时，常常能欣赏到不同的有趣之作。”



■ 马克雷《吉他之颂》，26.65万美元。



■ 保罗·麦卡锡《西红柿头（绿衣）》，456.25万美元。

“我喜欢能带来情感碰撞的艺术”

现在就不妨来窥探一下诺顿的重要收藏。看看他的藏品如何挑战传统界限，启迪我们对这个时代的思索。关于性别、种族、身份及权力……每位艺术家都被鼓励发出自己独特的声音。

保罗·麦卡锡是洛杉矶的骄傲，他的《西红柿头（绿衣）》是此次拍卖中最抢眼的“成人玩具”。在此作即将运抵纽约参加拍卖之前，《洛杉矶时报》甚至专门刊发一篇以《在洛杉矶看见“西红柿头”的最后机会》为标题的文章，依依不舍之情溢于言表。

这套“玩具”主体装置高达2米多，还可以在其洞孔嵌上眼耳口鼻，活像卡通玩偶的放大版。但它又不太像一件单纯的儿童玩具，因为作品的下部位置同样设有洞孔，使它可以通过不同构造，随时转变性别，这显然蕴含成人意念。

如果说西海岸的艺术家对“孩童情结”挥之不去，那么东海岸的艺术家则更有一种“四两拨千斤”的禅宗意味。纽约艺术家罗伯特·戈柏的名作《监狱之窗》，可说是最动人的创作之一。艺术家运用区区1.6平方米的墙壁镶嵌60厘米见方的小天窗口，营造出一个充满渴望和失望的空间，深切唤起大众在精神上渴求逃脱的欲望。

同样常驻于纽约的艺术家吉姆·霍奇斯（Jim Hodges），作品大多探讨脆弱、时间、爱情等议题，巧妙表达着物质与精神世界中处处存在的矛盾。此次他“脆弱而美丽”的作品在夜场大放异彩，《折叠（成更宽阔的世界）Folding (Into a Greater World)》（78万美元）是一件镶于帆布上的可折叠双连镜。艺术家把折叠镜等简单物料塑造成如诗般的美丽物品，并且尺寸巨大（183.3 x 244.4 厘米），让如此易碎的作品也充满美妙的力量。

和这样简洁静默的作品形成鲜明对比的是意大利艺术家莫里吉奥·卡特兰的滑稽动感。专拍中的《无题》是内置有电动马达、电钟等设备的商用升降机的微型复制品，观者按动小型按钮便可操作。这台微型“升降机”的确非常迷你，打开时连一只成人的脚都塞不进去。这一大一小的变化，是卡特兰经常用到的情境反差手段，赋予作品很强的张力。“毕竟在艺术中，一些人只是想要惊奇”，卡特兰曾这样讲。然而，除了戏剧性和现场感，我们能从他的作品中感觉到无所不在的嘲弄和深刻的隐喻。的确，就好比这件并无目的地的微缩升降机，揭示出当代都市生活的反复无常、光怪陆离。

在这些所谓主流的欧美当代艺术之外，童心未泯的彼特·诺顿对超萌超可爱的“日本风”同样喜爱有加。村上隆的《DOB君闯进奇异森林（DOB in the Strange Forest）》（277万美元）此次露面拍场，为观赏者带来一个充满趣味、色彩和社会元素的复杂世界。

DOB君是村上隆最喜爱的长期创作人物之一。“DOB”实际上是村上隆将一个日本漫画人物的口头禅与日本方言糅合在一起生造出来的

■ 吉姆·霍奇斯《从我们这边》。



词，原意可以译为“为什么”。它综合了米老鼠与日本漫画的形象特点，两只大耳朵上面分别写着字母D与B，脑袋正好是一个O。在它刻意天真的外表下，维持着典型日本卡通角色的大眼睛风格。“Mr. DOB永远在疑惑。”村上隆说。他创造的DOB君，实际上就是一个在当今这个变化、多元、无常的世界里，不断问着“为什么”的形象。

诺顿收藏中还有相当一批女性主义、黑人艺术等题材的作品。不知这样的眼光，是否和彼特·诺顿的前妻、同为收藏家的艾琳·哈里斯（Eileen Harris）是黑人女性有关。

本次夜场上最大的作品，正是来自非裔美国女艺术家卡拉·沃克（Kara Walker）长达20多米的《“非”洲（African't）》（39万美元），由25张剪纸剪影组成，好像一个噩梦森林。她以其房间大小的黑色剪影静态舞台创作而闻名。这些奇幻剪影，乍一看，仿佛轻快可爱的浪漫芭蕾舞者，但这可不是爱情故事，而是关于奴隶制的辛酸史。

不过，价格超过估价最多的当属美国观念女艺术家芭芭拉·克鲁格（Barbara Kruger）的作品《无题（当我听到“文化”这个词，我拿出我的支票簿）》（Untitled (When I Hear the Word Culture I Take Out My Checkbook)），估价25万至35万美元，最终以90万美元超高价易主，刷新克鲁格作品的拍卖纪录。此作以天真的卡通头像图片为背景，在正中央印上艺术家的醒目标语，讽刺当代流行文化与金钱之间赤裸裸的关系。上世纪80年代，克鲁格的作品大多是现成的黑白照片上面覆盖一句陈述性的文字。这些精炼的有挑衅意味的标语，很多是关于女



■ 芭芭拉·克鲁格《无题（当我听到“文化”这个词，我拿出我的支票簿）》，90.25万美元。

性主义、大众消费、个体自治和欲望等主题。而且，她的黑白图片往往是从主流杂志上挪用来的。而这些媒体所宣扬的理念，正是她所辩驳的对象。克鲁格作品中的一些标语，短促有力，广为流传，譬如“我买故我在（I shop therefore I am）”，“你的身体是一个战场（Your body is a battleground）”。

捐赠与收藏并肩

收藏品反映出收藏家的感知。这些多姿多彩的鲜活艺术品，大大颠覆了常人对于科技精英的沉闷印象。也许大部分IT工程师的确没有“艺术”这根筋，但彼特·诺顿绝对是个例外。

这位1943年出生于美国华盛顿州亚伯丁（Aberdeen）的程序设计师和电脑书籍作者，毕业于当时充满嬉皮士精神和自由精神的里德学院（Reed College），这是全美学费最贵的学校之一。上世纪80年代，他写出了DOS下复原被删除档案的工具程序，另外还包含了其他的工具程序组成的诺顿工具软件Norton Utilities，之后又出品档案管理程



■村上隆《DOB君闯进奇异森林》，27705万美元。

序Norton Commander等。1990年，诺顿以7000万美元的价格将自己拥有的诺顿应用软件公司卖给了赛门铁克(Symantec)，然后退出商界，全心投入到艺术收藏与慈善的事业中。不过，合并后仍有一部分的工具程序以Norton为名，包括开创先河的诺顿杀毒软件(Norton AntiVirus)。公司合并帮助赛门铁克开拓了新的市场，并将原来失去的市场份额重新抢了回来。这次合并也被称为软件产业最成功的一次收购。

然而，在彼特·诺顿的商业辉煌篇章开始之前，从1971年到1975年，他曾剃发为僧、出家修行。虽然诺顿对他这5年在寺庙的修道生活，少有提及，但显然这段超尘脱俗的清静禅修，给诺顿的人生带来深刻影响。还俗之后，诺顿仍然是一名佛教徒。

我们有理由相信，他的艺术收藏趣味和他的佛教思想保持着和谐统一。因为禅宗哲学对西方(尤其是美国)前卫艺术的作用直接或间接地影响了波普艺术、偶发艺术、装置艺术的产生与发展，从而为当代艺术创作打开了另一扇通往自由的大门。

宗教与事业之外，诺顿还很重视家庭。1983年，彼特·诺顿与在加州长大的黑人女性艾琳·哈里斯结婚。婚后，他们生有一儿一女。

随着财富的增加，夫妇二人开始进行严肃的艺术品收藏。从那时起，他们就将注意力放在年轻艺术家身上，关注他们表达社会重要议题、追求崭新视觉形式的作品。尤其是挑战身份定义，拓展媒介的作品，特别受到夫妇俩的青睐。于是，他们携手共同组织起美国最大规模之一的当代艺术收藏行动。

在诺顿艺术事业鼎盛期，夫妇二人更是在1989年成立彼特·诺顿家庭基金会(Peter Norton Family Foundation)，给非盈利的当代视觉艺术机构和人文社科服务机构提供资助。彼特·诺顿本人也在日后

成为纽约现代艺术博物馆、惠特尼美国艺术博物馆(Whitney Museum of American Art)、洛杉矶艺术馆(Los Angeles County Museum of Art)的董事。美国《艺术新闻》杂志经常将诺顿夫妇的名字列入全球前200位的收藏家名单内。

1998年，诺顿从收藏家夫妇克莱德(Clyde)和凯伦·贝丝维克(Karen Beswick)那里，整体购买了700件藏品。这次购买也促使他们在2000年时，把超过1000件私人藏品捐赠给美国各地32家中小型艺术机构。这也成为最大规模的当代艺术品单次捐赠行动。

谈及为什么挑选中小机构来作为捐赠对象时，诺顿说：“即使是最大的博物馆，购买当代艺术品的资金也非常有限。那么，很多中小型的美术馆和艺术中心更缺少这方面的资金。所以我们想最能惠及民众的做法是编排一些小型的主题性的藏品组合——比如以地域来分，或者以实物材料来分——然后把它们捐赠给小而精的，并对这个领域有兴趣和勇气尝试的一些艺术研究机构，比如大学里的美术馆、小城市里的博物馆等。”这样既增加当代艺术家的曝光度，让更多人能欣赏到这些佳作，同时也加强了这些中小机构的馆藏。

同样也是2000年，诺顿夫妇选择了离婚。而两人共有的艺术收藏品，也被各自带走一部分。2001年2月，诺顿与前妻共同生活的宅邸，也因错误的电线安装而失火被毁。但连受重创的彼特·诺顿感知到，生活是流动的。在重建老宅的同时，诺顿与纽约金融家、也是位黑人女性，葛文·亚当斯(Gwen Adams)相遇，并在日后结为连理。

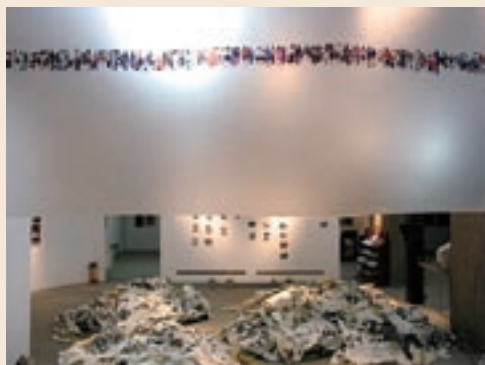
无论如何，尽管生活发生改变，彼特·诺顿的艺术收藏与慈善并未停歇。他继续以当代艺术轻松诙谐的态度、犀利的眼光来发现无处不在的美与智慧。

他虽然不是艺术家，但他的生活、他的善举就是他最好的艺术。⑩

THE WORLD COLOR LIGHTENED BY GORGEOUS ART

绚烂艺术点亮世界色彩

责任编辑_陈方诗



■ 感知的训练：维他命空间

展览城市：广州

展览时间：2012年3月25日——2012年5月31日

展览地点：维他命艺术空间

感知是人最为普通的一种行为，普通得使人感知不到自己正在感知世界。身处大千世界，许多人早已对周围的世界感知麻木。一次坐车途中的经历，一支浴室中的男士洗面奶，一声郊外的虫鸣鸟叫，或许已经普通得被人无数次忽略。但艺术家总能拥有一双发现美的眼睛，这只眼睛唤醒了身体所有的感知功能，在生活中呈现出一种独特的美感体验。本次展览邀请了6位艺术家，以不同形式表达他们感知世界的方式。通过艺术家们的诠释让观众认识到感知是需要训练的，历练中才会发现，我们忽视了许多奇妙的体验。



■ 独具“藏”心：藏族祥巴艺术展

展览城市：上海

展览时间：2012年4月1日——2012年5月31日

展览地点：钰艺廊

在城市中生活的我们，是否会经常憧憬一种无拘无束的生活，找寻一种属于自己的生活方式？向往自我心灵的洗涤以及心与心之间的纯真交流？这个春天，让我们欣赏一场别具风格的艺术展，带上对纯与净的向往，探寻中国最美丽、虔诚、神秘的版图——西藏，领略一份独有的质朴与艳丽。



■ 重新定义艺术“赵红尘多元艺术展：主”

展览城市：北京

展览时间：2012年3月24日——2012年6月24日

展览地点：香港美术馆

从2010年初创作《九五至尊》到2012年初完成《万寿无疆》，诗人艺术家赵红尘用两年多的时间来演绎多元艺术《主》。赵红尘说：“这是我创作难度最大的一组作品。倒不是技术上的问题，真正的问题是隐蔽的……‘主’在这里既是精神的上帝又是物质的上帝，既是信仰的上帝又是权力的上帝，东西两种不同价值观在这里开始激烈碰撞。”多元艺术“主”由《九五至尊》、《十字架》、《新十字架》、《信·望·爱》与《万寿无疆》五部分组成，每部分各自独立又相互构成一个大写的汉字——“主”，通过油彩、综合媒材和雕塑等新手法的复合创新表现，对拜金主义和权力崇拜进行批判，展现了一个艺术知识分子的立场。⑧

图/Getty Images



■ 艺术品经销商乔治·威尔顿斯坦及其公司在纽约的处所。

LEGEND OF WEALTH IN THE WORLD ——WILDENSTEIN FAMILY

全球财富传奇之威尔顿斯坦家族

责任编辑_赵晓璐

有这样一个家族，它拥有着相当于五个曼哈顿岛的大型牧场，掌握着令人叹为观止的巨大财富，更珍藏着庞大的艺术宝藏。不过，它却在一百多年来都神秘莫测，家族的几代人近乎偏执地保持沉默，拉着厚厚的窗帘，把外界那些窥探的目光挡在门外。这个传奇之家便是法国的威尔顿斯坦家族。

WILDENSTEIN: MYSTERY DEDUCES WEALTH LEGEND

威尔顿斯坦: 神秘演绎财富传说

文_陆永花 责任编辑_赵晓璐

威尔顿斯坦家族以赛马闻名, 珍藏着价格高达百亿的艺术珍品, 真正价值一直无从估量。“这个家族出奇地神秘, 他们积蓄了大量早期绘画大师们的作品, 这是一个阿拉丁的山洞, 里面到底有什么, 没有人知道。”这是洛杉矶盖蒂博物馆的退休馆长约翰·沃尔什对威尔顿斯坦家族作出的评价。这个历经四代仍富甲天下, 甚至令法国政府都眼红的家族究竟有多少财产? 这些巨额财产又是如何积攒起来的呢?

富可敌国

用“富可敌国”这个字眼来形容威尔顿斯坦家族的财富一点也不为过。

1. 藏品价值百亿

威尔顿斯坦家族在艺术品收藏界无人不晓, 是顶级收藏家, 也是巨大财富的象征。威尔顿斯坦家族在纽约有全世界最大的艺术大师作品私人收藏库, 收藏清单里包括数以千计的油画和素描, 作者的名字, 雷诺阿、梵高、塞尚、高更、伦勃朗、鲁本斯、埃尔格莱戈、卡拉瓦乔、达芬奇、毕加索、马奈、伯纳尔德、弗拉戈纳尔、莫奈等等, 每个名字都让人感到如此震撼。这些名家的收藏珍品在1999年有过一次估价, 当时价值100亿美元。

《泰晤士报》则评论说, 威尔顿斯坦家族时常拿出一幅50年前不知下落的画作出售或展出, 就像魔术师从帽子中变出兔子一样。

2. 牧场相当于5个曼哈顿岛

除了大量藏品, 威尔顿斯坦家族在肯尼亚还拥有个牧场, 大小相当于5个曼哈顿岛, 200幢建筑物散落其上, 大约有400名雇工在照顾那里的土地和动物。

威尔顿斯坦家族在巴黎附近置办一所庄园, 这是距离巴黎15分钟车程范围内最大的私人住宅。此外, 在瑞士和纽约上东区也拥有房地产。

3. 600匹赛马身价数亿

威尔顿斯坦家族还以拥有全球名贵的赛马著称于世。威尔顿斯坦家族第三代传人丹尼尔是一个成功的赛马高手, 曾经获得过四次法国凯旋门大赛冠军。到20世纪70年代中期, 他已经拥有3个马群, 两个在诺曼底, 一个在爱尔兰, 共有600匹赛马, 雇佣200人专门调教训练。2005年, 威尔顿斯坦家族名下的170匹良种赛马被法院冻结, 这些赛马的价值估计达1.5亿美元。

四代叠加

威尔顿斯坦家族的财富通过四代人的奋斗和积淀, 创造了犹太人的商业辉煌。

第一代从服装小贩到名画收藏家

威尔顿斯坦家族的财富起源于19世纪的一名服装商人内森·威尔顿斯坦。内森是法国东北部阿尔萨斯一位犹太学者(拉比)的儿子, 出生于1851年, 早年辍学。1870年普鲁士人到来的时候, 内森从法国东北部的阿尔萨斯移居巴黎, 在那里开了一家服装店。

一次偶然机会, 内森开始参与绘画作品交易。他的一位客户留下一幅画委托其代售。两年后, 他通过购买和出售一幅弗朗索瓦·布歇的作品获得了10倍的利润。从此, 内森意识到艺术收藏品背后潜藏的巨大的商业利润空间。于是他悉心研究卢浮宫里陈列的大师作品。经过20年, 他收集了大量法国、荷兰、意大利、西班牙等国家老一代艺术大师的作品, 财富已经可以与全球最神秘的金融世家罗斯柴尔德家族相匹敌。

1903年, 美国作为新兴大国, 艺术收藏品市场也如日中天。内森意识



■图为被威尔顿斯坦家族关注的画家达芬奇的名画：最后的晚餐。

到真正赚钱的地方并不在欧洲，而是在美国。他和合伙人在纽约第五大街开了一家美术馆，在那里他们慢慢变成了包括洛克菲勒、梅隆、摩根、弗里克、雷曼和爱德华等等这些银行家、实业家不可或缺的顾问。此后，内森1925年在伦敦、1929年在布宜诺斯艾利斯分别开办了画廊。1934年去世之前，他积累了价值相当可观的藏品，并把它们传给了儿子乔治。

第二代领衔艺术历史学家

威尔顿斯坦家族的收藏从第二代乔治开始有了更大的发展。乔治出生于1892年，他的兴趣从老一代大师转向印象派和后印象派，在原有基础上他开始大量持有印象派和后印象派画家的绘画作品。到1950年，据估计，仅在纽约画廊就有2000多幅藏品，其中包括波提切利两幅、伦勃朗8幅、普桑12幅。画廊当时的目标是拥有20幅雷诺阿，高更、塞尚和梵高各10幅。乔治是毕加索、达利和马克斯·恩斯特的资助人，他培育了如莫奈、马奈、德加、雷诺阿、希斯里等人的声誉，并与毕加索以及类似的画家建立了长期关系。

乔治还是个艺术历史学家。他写了很多书，1939年成为《美术公报》（《Gazette des Beaux Art》）的主管，这本杂志是法国历史最长的艺术类杂志。儿子丹尼尔继承了父亲的衣钵，成为《美术公报》的总编辑，遗憾的是在他去世的第二年，这本杂志消失了。

第三代建立秘密账户

丹尼尔1917年在巴黎附近出生，1938年毕业于索邦大学。1937年的世界博览会上他担任法国馆的集团秘书。丹尼尔把画廊开到了比佛利

山庄和东京，同时，他又把大量时间花在巴黎，而其大部分资金则存放在瑞士银行的秘密账户。

丹尼尔与他的父亲一样，和很多当红的艺术家都有交易。此外，他还编撰了莫奈、马奈、古斯塔夫·库尔贝以及保罗·高更的作品名录，是个艺术史学者。他还曾试图购买世界著名艺术品拍卖行佳士得。

第四代守业多于创业

威尔顿斯坦家族不愧为犹太商人中的佼佼者，犹太人在经商方面的精明与才能在威尔顿斯坦家族身上体现无遗，聚集财富的技巧令人叹为观止。同时威尔顿斯坦家族几代人也是极端低调内敛，总是近乎偏执地保持沉默，他们总是拉着厚厚的窗帘，把外界那些窥探的目光挡在门外。没有人知道他们家族的储藏室中究竟珍藏着多么庞大的艺术宝藏。但是，当巨大的财富传承到第四代，这个家族的神秘感正被逐渐揭开。

威尔顿斯坦家族的第四代因为享有无限财富而且花钱如流水。亚力克和盖伊兄弟俩一改历代勤俭节约的家风，奢靡之风弥漫。而随着旷日持久的财产争夺战一年比一年升级，被神秘面纱笼罩的威尔顿斯坦家族财富正一天天浮出水面。第四代的亚力克、乔斯林夫妇在大通曼哈顿银行的经常账户上每个月提取20万美元到25万美元。在过去20年里，他们花了数百万美元翻修巴黎城堡和肯尼亚的牧场，仅肯尼亚农场的日常经营成本就达到15万美元一个月。他俩每年在宠物身上就要花掉6万美元。而有着“狮子女王”称号的乔斯林在过去的10年里，花在整容上的钱已达400万美元。^⑧

威尔顿斯坦的数字“宝藏”

100亿美元，1999年，威尔顿斯坦家族纽约储藏室财富估价价值100亿美元。

1.5亿美元，2005年，威尔顿斯坦家族名下的170匹良种赛马被估值1.5亿美元。

2000万美元，2008年北京奥运会前夕，佩斯—威尔顿斯坦画廊入驻北京798艺术区，其总部投资2000万美元，占据798中心地带的3000平方米。

698万美元，2009年6月22日，丹尼尔公开了在开曼群岛珍藏品的两幅毕加索作品（价值223万美元和42万美元）、一幅18世纪法国画家戴维作品（价值698万美元）、两幅后印象派画家皮埃尔·博纳尔作品（每幅价值321万美元），而这仅仅是其收藏冰山的小小一角。

威尔顿斯坦的画廊帝国

佩斯·威尔顿斯坦 (Pace Wildenstein) 画廊建于20世纪60年代的纽约，它是威尔顿斯坦家族最为重要的产业。在1960年刚起步时，只是波士顿Newbury街的一个小画廊，而现在他们在纽约彻西区的57大街、西25街和西22街都有展览厅。在40多年的发展历程中，画廊展出了20世纪许多伟大的艺术家的作品，他们装裱了来自200多位艺术家的近500件艺术品，在加工过程中发表了其中的200多件目录册，并新增了数以千记的艺术家新作。画廊还回收和收藏了许多流失到其他国家博物馆的珍贵作品。

由于佩斯画廊举办的展览的规模较大，展出的藏品极具价值，且与著名艺术家都保持了良好的合作关系，使得它成为业界的一个标志。佩斯画廊尽管是家族画廊，但因规模庞大，被业内称为“画廊帝国”。它代理了查克·克洛斯、毕加索、亚历山大·卡茨等著名艺术家的作品，与之签约的还有中国艺术家张晓刚和张洵。该画廊经常展出安迪·沃霍尔、查克·克洛斯、杰夫·孔斯、村上隆、亚历山大·卡茨等人的作品，而这些一直是艺术市场最火热的名字。

佩斯画廊的中国情结

2008年奥运前夕，佩斯画廊轰轰烈烈地入驻了北京798艺术区。画廊设在798艺术区最中心的地段，由曾设计安迪·沃霍尔美术馆的著名建筑师理查德·格鲁克曼主导设计。这个占地3000平方米的画廊，有锯齿形的屋顶和连续的可以透进自然光线的天窗，空间巨大的锯齿形包豪斯建筑，显示出画廊大鳄的气派。

798原址是一座军需品工厂，现在已经是一个很繁荣的艺术品市场。798佩斯北京画廊是第一个重要的美国画廊在北京建立基地，有利于提升和繁荣的亚洲艺术品市场的竞争。

来自纽约的佩斯画廊主席安妮·格林顺认为，佩斯的进驻肯定会带动其他国际画廊进入中国，“这是好事，我们喜欢竞争。”他也表示，相比中国藏家，佩斯更看重中国艺术家，他肯定该画廊将来会与更多的中国艺术家签约。“我并不只看成功艺术家，我们也很关注年轻、实验性的艺术家。”

图/Getty Images



■法国印象派画家雷诺阿的作品是威尔顿斯坦家族的重要藏品。图为雷诺阿的油画作品。

威尔顿斯坦图录

威尔顿斯坦图录 (Wildenstein Index Number) 由威尔顿斯坦索引号组成, 是指威尔顿斯坦家族企业公布的数值系统。印象派艺术家如莫奈、马奈和保罗·高更等通过威尔顿斯坦家族企业出版编目。在这些目录中, 每个画家被分配一个唯一的编号。这些指数数字现在在整个艺术世界、艺术网站是唯一标识, 也代表着特定艺术家的艺术作品。以莫奈的目录全集 (ISBN 3822885592) 为例: 这是一套出版于1996年有着2580张插图、1540页的四卷作品。第一卷是传记, 第二卷到第四卷按照莫奈的工作时间顺序排列上市。也就是说, 从第二卷开始到第四卷, 包含了威尔顿斯坦在1885年生产的产生于1858年通过的指数“#1”到指数“#968”。该全集的原始版本是五卷的黑白版本, 收藏成本为约一万美元, 最初只适用于大型博物馆或重点大学艺术系。黑白的原始版本四卷 1974年出版, 1991年出现额外的绘画和绘图和蜡笔补充卷。1996年修订版有多国语言, 不包括从原版的粉彩画、素描、字母或脚注。因此, 原来是作为学者宝贵的资源。然而, 这也从根本上有效垄断了作品以及决定了作品是否是莫奈真正的画风。 (国)

• 中华老字号传奇系列 • THE LEGEND SERIES OF CHINA'S TIME-HONORED BRAND

中华老字号故事之老凤祥

责任编辑_陈方诗

一家百年老字号，总有着许许多多说不完的故事，故事中蕴含的是老字号百年不变的气质与工艺。始于1848年的老凤祥，跨越了三个世纪的悠悠岁月，而这些岁月更赋予了老凤祥这个民族品牌深厚的历史文化内涵。



图/东方IC



■老凤祥代言人赵雅芝在上海出席2011老凤祥“爱你一生一世系列”发布活动。

凤翔四海成就百年金银帝国

文_Kevin 责任编辑_陈方诗

LAO FENG XIANG BUILDS CENTENARY GOLD AND SILVER EMPIRE

百年经典的老凤祥，是历史的见证，也是时尚的载体。
它既承袭了传统首饰的精湛手工，又融汇了欧美首饰的先进理念，引领着潮流的经典。

可以说，老凤祥的历史就是上海近代发展史的一个缩影，翻开老凤祥历史文献《凤凰集》，那一段辉煌依然耀眼：几乎涵盖了中国传统金银器件的所有内容。达官贵胄、中外宾客、名胜庙宇、典藏精作都与老凤祥结下了不解之缘。现在的老凤祥堪称传承至今历史最为悠久的经典珠宝世纪品牌。

“红顶商人”与“老凤祥银楼”

地处浙江省镇海澥浦镇的郑氏十七房古村落被证实为目前国内最大规模的明清建筑群古村落，同时被证实的还有，这里是中国最早的红顶商人的发源地，而上海老凤祥创始人也出自这里。

郑氏家族一个叫郑熙的子孙，1844年到上海开设钱庄，并在嘉兴、绍兴、湖州、汉口、广州等地广设分号，生意做得十分红火。4年后，郑熙又在上海小东门方浜路创办了

LAO FENG XIANG

“凤祥银楼”，并吸收了郑氏十七房建筑上在很多屋檐、墙壁、石板上都刻有飞翔的凤凰图案的灵感，以十七房凤凰为原型设计了银楼的商标。

“凤祥银楼”专门收购旧金银器皿，熔炼制成首饰出售，几年时间就成为上海的银楼业巨头。

1853年上海时局开始动荡，郑熙无奈将店铺临时搬到了宁波，两年后局势稳定，郑熙又将银楼搬到上海豫园旧址，改称“老凤祥银楼”，1857年郑熙病重，不久后病故，最后“老凤祥银楼”被转卖他人。但可以让郑熙欣慰的是，他创办的这个品牌已成了国内知名的珠宝首饰企业，现在使用的商标“老凤祥”，也源于老凤祥银楼的字号。

精湛工艺演绎别样风情

作为最早使用黄金白银的国家之一，我国从商代开始就已经出现了黄金制品。到了唐朝，金银细工制作技艺达到鼎盛，贵金属被广泛运用在皇家庆典、宗教活动和日常生活陈设等各个方面。譬如当时贵族女子佩戴的金银首饰，就大都采用金银细工制作技艺，同时运用多种镶嵌技法，将珠宝翡翠通体镶嵌，再用半立体抬压的手法缀上纹饰。自1848年传承至今的老凤祥，则是这门非物质文化遗产鲜活的见证。

在文献《凤凰集》里，有一段关于老凤祥的金银细工制作技艺的记载：“精致时款、金银首饰、中西器皿、宝玺徽章、玲珑镶嵌、民法镀金、精致礼券，一应俱全。”在老凤祥160多年的历史当中，老凤祥深受海派文化的“浸润”，所制作的工艺成品，大多出自于中国金银细工制作技艺，如精致时款金银首饰，就含有累丝、镂空、焊接、打磨等技艺。在继承中国传统“实录”、“焊接”、“弹压”、“切削”等手工技术的同时，还接纳了西洋首饰细腻的镶嵌制作技巧，中西器皿则集捶揲、范铸、篆刻、旋切等诸项技艺。玲珑镶嵌必用镶嵌、镂空、镀金、鎏金制作技艺。直到今天，老凤祥仍然把金银细工制作技艺的经验结合到了现代珠宝首饰设计和加工之中，自成一派，成为中国首饰加工艺术的集大成者。

睿智领路人励精图治

老凤祥的辉煌当然离不开领路人的励精图治。在老凤祥历史上留下浓墨重彩一笔的人物就当属费祖寿先生，他以“兢兢业业、励精图治、善

于经营”的形象成为了老凤祥人的楷模。其敬业精神和业务能力也得到了同仁的一致好评。1919年，他从父亲费汝明手上接任老凤祥银楼经理，一干就是30年。他在经理的位置上勤于事业，以“千方百计适应顾客心理，并满足其需要”为经营之道，精于产品，诚于服务。

他制作的时款首饰、中西器皿、宝玺徽章、珠翠钻石、玲珑镶嵌、法蓝镀金及精制礼器十分有名。他聘用的能工巧匠，善雕凿、精镶嵌，其制作的礼器饰品，花式品种多，加工精致细巧。仅黄金K金项链一项，就有铤平链、铤棒链、竹节链、如意链等数十余种。他还根据夏天女子短袖露臂的着装风格，制作出外粗中空的手臂镯，秋冬季则以花式细梗的手腕镯任客挑选，因而老凤祥金饰产品深受顾客欢迎。

名流演绎“海派”情缘

老凤祥仿如上海的一位妙艺名伶，见证着上海每个时期不同的流光溢彩，古往今来许多名人都与老凤祥颇有渊源……

民国时期，不少名人以拥有老凤祥产品为荣。1931年上海传奇人物之一杜月笙的家祠堂落成典礼，杜家所订购的中型水缸、大小的银鼎礼品，都是老凤祥的工匠制作的；上海房地产大亨哈同的夫人罗迦陵曾到老凤祥银楼定制白玉翡翠镶金烟枪、烟盘；宋美龄、章士钊等名人也都与老凤祥的首饰摆件结下不解之缘，留下一段段佳话。

现在，香港演员赵雅芝担任了老凤祥的形象代言，将美女的韵味、情味、雅味，与老凤祥的品牌魅力融为一体。那种雍容华贵而漫不经心的气质，正如同她所经历的半个世纪一样，无从复制。而这一切与现在的老凤祥无比契合，难怪有人说，世界上没有第二个赵雅芝，世界上也没有第二个老凤祥。

百年经典的老凤祥，是历史的见证，又是时尚的载体。它承袭传统首饰的精湛手工，融汇欧美首饰的先进理念，引领首饰潮流的经典时尚。如今，老凤祥也成为国内最具历史厚重感、品牌价值感、创新时尚感的首饰龙头企业。®

老凤祥的历史脚步

- 1848年，老凤祥银楼在上海小东门方滨路始创。
- 1886年，老凤祥迁至大马路抛球场（时称望平街），号称“裕记”。
- 1905年，改号为“植记”，产品戳记为“松鹤”。
- 1908年，又迁至南京路盆汤街，并改号为“庆记”。
- 1919年，费祖寿接任老凤祥银楼经理，并奠定老凤祥品牌地位。
- 1954年，承接了中苏友好大厦钢塔、五角星、角亭的鎏金任务。
- 1995年，“老凤祥”为少林寺建寺1500周年设计制作了开光金质纪念品。
- 1996年，老凤祥为纪念长征胜利60周年制作发行了金银镶嵌首日封纪念封。
- 2004年，“老凤祥名师创意中心”在上海南京东路老凤祥总店成立，使设计师走向市场直接面对客户。
- 2006年，老凤祥荣列中华老字号排行榜的第7位。
- 2008年，老凤祥获得“百年老店”和“百强企业”两项殊荣。



图/东方IC

缘结断金镯

上个世纪初，老凤祥银楼开到了华东地区的许多城市，这期间也流传着不少故事，“缘结断金镯”，讲的是一位家住市郊的王老太，拿着一只老式的、薄薄的断金镯，跑了许多金店，都说修不好，还劝她“以旧换新”。老太大怒：“这只老凤祥以前制作的金镯头是我父母在我成亲时给的信物，包含着我对父母和丈夫的感情！”于是，她抱着试试看的心情拨通了老凤祥顾客服务中心的电话，老凤祥的技术能手储师傅用整整一天半的时间焊接、抬压、牙亮……让断金镯重现光亮挺刮又不失原有的花纹。王老太拿到新金镯时喜不自禁，连声道谢。④

图/Getty Images



THE HEALTHY ATTITUDE WITHOUT SWEET

健康的非甜蜜姿态

文_海潮 责任编辑_钟亚超

摄入过多的反式脂肪酸,会影响儿童的智力发育;对中年人来说,会增加患心脑血管疾病、糖尿病的风险;对老年人来说,会加速认知功能衰退,增加老年痴呆症发生的几率。

在很多人看来,“蛋黄派”、“巧克力派”不但美味,而且营养,听起来甜美又时尚。但是他们却不知道,这些“派”类点心,却往往是暗藏反式脂肪酸的“大户”。世界卫生组织建议反式脂肪酸每日每人摄入量不要超过总能量的1%,即大约每天不超过2克。摄入过多的反式脂肪酸,会增加罹患某些疾病的风险。