

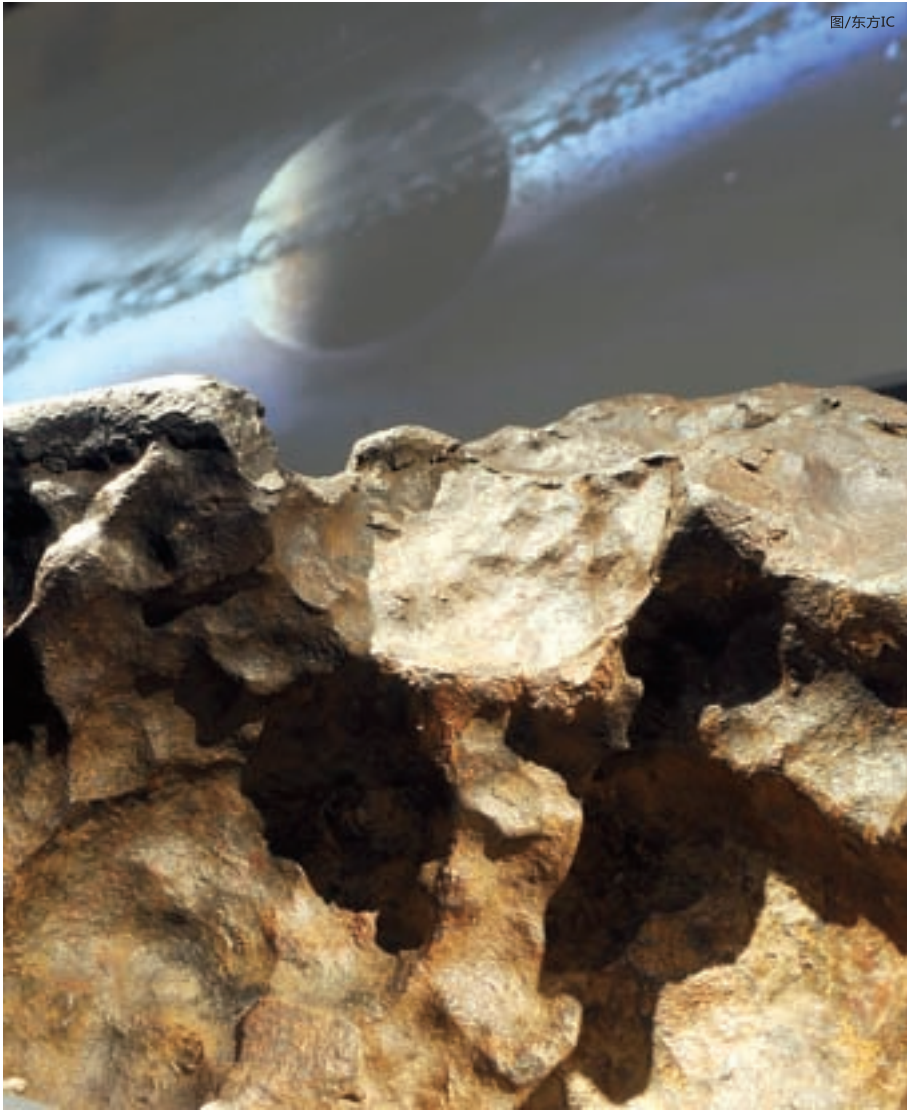
METEORITES INVESTMENT DROPPING FROM THE SKY

从天而降的陨石投资

文_张玉蓉 [中国工商银行股份有限公司重庆分行] 责任编辑_赵晓璐

陨石投资是一个渐进的学习过程, 不仅应提高科学知识、美学水平, 还需要参与国际交流。未来的陨石增值会让资本不断增长, 这不但因为收藏人群的持续增加, 更因为看好投资市场的前景。

■图为德国奥登堡国家博物馆内珍藏的一块1836年坠落在纳米比亚的陨石。



陨石, 被称为“天外来石”, 稀有珍贵, 自然有人爱好投资收藏。陨石根据其所含的化学成分, 大致可分三类: 含铁镍的为铁陨石, 也叫陨铁; 铁镍与硅酸盐大致各占一半的为石铁陨石; 含硅酸盐的为石陨石。根据陨石是否经过熔融过程, 也将陨石分为未分异型球粒陨石和分异型无球粒陨石两大类。

出身决定价值

陨石的分类一方面是为在科学上方便研究, 这些陨石记录着太阳系天体形成演化的信息, 成为太阳系成长的宇宙化石标本。据专家介绍, 坠落地球表面的原始陨石有着重大的科研价值, 更为重要的是极其稀少。绝大多数陨石来自位于火星和木星之间的小行星。目前, 已知全世界陨石样品有4万块左右。火星陨石和月球陨石尤为稀少, 全世界只有30多块。我国仅在南极找到两块火星陨石, 而至今还没有发现月球陨石。

分类的另一方面在交易市场则对应着标价。国际市场上, 陨石的交易价格很高。一般普通的陨石样品每公斤几万到几十万美元, 而像火星和月球这样的珍陨, 每公斤数千万美元, 即使很一般的玻璃陨石也价值不菲。有媒体称, 最贵的是月球陨石, 可以卖到2500美元一克, 平均价格为500美元一克, 远远高出黄金的价格。然后是火星陨石, 每克200美元, 再次是石铁陨石、铁陨石、石陨石, 价格最低的0.5美元一克。一块在俄罗斯通古斯地区发现的硅化铁陨石是其中的佼佼者, 它的标价已经高达10万美元。

价值组成因素

陨石的价值除了由其来源决定外, 决定陨石价值的通常还有两个因素, 其一是类别不同, 价值迥异, 有石陨石、金属陨石、稀有陨石、陨冰等。而目前来看更为重要也富有情趣的是其美学意义, 比如是否具有美好的形态, 形态是否完整, 是否特别拟人或拟物, 是否新鲜, 是否氧化, 是否有特别的色彩, 是否含有可见的特殊矿物, 是否特殊材质等等。其二是形态外观, 比如碳质球粒陨石, 由于没有经过高温熔融, 包含大量宇宙形成的原始物质, 科研价值极高, 价格在每克500美元—10000美元左右; 形态完整的, 没有经过地球物质污染的, 每克价格则高达2万—3万美元。上述这些特征都对陨石的价值形成有重要影响, 所以人们也就不难理解陨石的价值为什么如此令人惊叹, 那些“坠落地球的星星”为什么能在交易市场里引起人们如此热情的追捧。

未来前景看好

欧美等西方发达国家的陨石收藏与交易市场非常成熟。一些富豪雅好藏陨, 并将此作为身份的象征。在四五年前的国内, 陨石所带来的经济价值还不为人知。近几年, 国内渐渐兴起了一股陨石收藏热潮。经过短短几年的发展, 陨石每年以30%—50%的增幅持续升值, 有时一颗陨石的售价甚至高达每克上万元, 听起来让人觉得有些不可思议。

目前国内陨石收藏市场也在日渐成形, 短短三、四年时间陨石的价格也升值不少。但国内的陨石市场发展水平还比较低, 陨石的市场价值被低估, 铁陨每克仅为人民币150元, 石铁陨停留在每克380元的价位, 高镍石铁陨也仅保持每克1300元上。然而目前国内市场也在逐渐引起国内外众多业内投资人的关注。

投资的三重境界

由于陨石收藏与投资的领域比较独特, 也由于陨石的科技含量很高的缘故, 许多人期望投资陨石, 却畏惧这个高科技含量的问题。这表面看来是个矛盾, 实质则不然。陨石没有我们想象的那么神秘, 也没有传说中的那么深不可测。

对于从事陨石投资的人, 一般把陨石投资分三个层次。正如集邮一样, 邮票分普品、纪念邮票、特种邮票。陨石也是如此。这三个层次是根据自己的经济能力来确定的。

1.入门投资。这是最基础的陨石投资。这类投资适合个人小额资金运作。一般投资额在1万元—20万元之间。在国内著名的陨石有: 新疆铁陨石、新疆石铁陨石、广西南丹铁陨石、吉林石陨石、山东鄯城陨石、山东莒南石铁陨石等。这类陨石数量少, 知名度高, 非常适合大众投资。也由于上述陨石的典型性与存世量小的原因, 升值潜力可观。

2.中级投资。选择比较稀有的陨石类型, 进行中级投资。这类陨石包括新疆的高镍石铁陨石, 特殊金属陨石等从最低的每克800元到每克1300元买进。短期持有时间为1年—2年, 预期投资回报率可以超过50%以上。国外这类陨石的价值一般在500美元至800美元一克。这需要有30万以上资金的投资者可以进入。



3.高级投资。“众里寻她千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”的最高境界可称之为高级投资。这类投资多集中在火星陨石、月球陨石、碳质球粒陨石、稀有金属陨石等新发现的、数量稀少的类型。如果是媒体报道过的目击陨石，其投资价值更高。陨石价值的高低主要由陨石的天外来源所决定，也就是科研价值所决定。科研价值高，其市场表现就好。没有科研价值的便不会有市场价值。同时也需具备充足的美学价值，适合收藏或者制作为奢侈品。这类投资建议在专业人士的指导下进行。

关注风险因素

国际国内陨石投资前景看好，包括黄金、钻石在内的稀有物质，其价值远远不能与陨石相比。陨石来自宇宙，数量稀少，投资陨石保值增值成为人们的重要选择。从陨石的价值和市场行情来看，投资收藏陨石会带来丰厚的回报，但怎样才能买到有价值的陨石、又有哪些风险呢？

1.由于目前国家科研机构不会出售陨石，因此陨石交易只是民间行为。如果投资者的经济实力雄厚，请购买注册的陨石，成本较高，但是可以稳固的增加收入，减少风险。如果没有力量去购买品牌陨石，也可以通过专业人士购买未注册陨石来实现自己增值保值的目的。这种选择的成本是最低的，具有极大的利润空间。因为陨石的注册是早晚的问题，当他人注册该种类陨石的时候，投资者的投资回报会水涨船高。建议投资者选择品相好的，尽量做到收藏、科研两相宜。

2.购买陨石还要注意陨石的产地、区域、经纬度数据、历史记载或民间传说。如果可能还要了解陨石的总数量，陨石的内部成分是否有特殊物质存在。陨石的总数量越少，陨石的价值才会越高，反之亦然。陨石具有罕见特殊物质的成分也是陨石价值高低的关键因素，这个价值对于科研非常重要。就目前国内一些实力雄厚的企业为保值增值的投资方向看，选择品牌是可行的。如果有魄力和一定的风险承受能力，未注册疑似陨石的升值空间巨大，也可以适量收储，尽量平衡考虑，可以使投资回报利益最大化。按合理搭配的原则投资陨石收藏，是明智的选择。

3.购买陨石还要注意陨石文化的问题，没有文化的石头没有价

值。陨石不经过研究，没有渊源，没有详细的记载和宣传，没有形成完善的陨石文化，短期内是很难有经济回报的。

4.到专业的陨石交易会购买陨石。专业的陨石交易会所交易的陨石，附带成交确认书等证明文件，陨石的身份不会有问题，陨石的价格是透明的，没有后顾之忧。在国内卖假陨石的绝对不占少数，在互联网上卖的陨石，80%—90%是假的。

5.并不是只要一张巨额支票就能买到这些疯狂的石头。据称，包括陨石猎人、收藏家、研究者和商人在内，全世界真正参与陨石收藏、交易的不过一万人。在中国，这个数字还停滞在五六十人上。陨石展销会大多为私人组织，看似普通的陨石交易会更像是闲人免进的“高级会所”。这个以陨石为链条维系起来的商业圈子几乎不对外开放，业内具有相当资格的收藏者才会受到邀请，外人要想进入这个交易圈必须通过严格的身份验证或内部推荐。陨石的交易平台一般为展览交易会，拍卖会比较罕见。

6.在全世界范围内，陨石交易到目前为止并没有任何权威机构参与定价，所有都是市场行情，本身属性由买卖双方自行商议。专家的判定在其中会起到关键性作用。但很多专家根本不具备鉴定的资格，而中国又没有为公众服务的鉴定实验室，因此，投资者应慎重对待。

7.很多国家对陨石跨国交易没有制定相应的法律规定。联合国教科文组织曾于1970年制定了旨在禁止非法进出口珍稀动植物标本、矿物和化石等的公约。包括摩洛哥、阿尔及利亚和利比亚在内的101个签约国中，有大部分都在此后制定了相关法律，对陨石的出口加以限制。

由于陨石是高价值稀有物品，所需资金往往都是很大的。一般的操作方式是滚雪球，先用少量资金从基础入门，赚取升值差价，然后利用赚取的资金继续入市投资，逐渐升级，以此类推，良性循环。也可以考虑使用自己的闲置房屋、车辆、有价证券、有价物品交换，盘活自己的良性资产。

陨石投资也是一个渐进的学习过程，不仅要提高科学知识、修炼美学水平，还需要参与国际交流。未来的陨石增值会让资本不断增长，这不但因为收藏人群的持续增加，更看好投资市场的前景。☞

Count The World-famous Celebrities’ TOP UNIVERSITIES

细数世界名流们的顶级学府

文_杨佩昌 责任编辑_于丹

这里所说的“巨人”不仅包括培养巨人的“巨人”——世界的顶级大学，也包括从这些顶级大学所走出来的，为整个社会发展作出巨大贡献的人。



■图为法国巴黎理工大学学生的别致校服。

著名科学家牛顿曾经说过：

“如果说我看得远，那是因为我站在巨人们的肩上。”在他眼里，所谓巨人，是指曾经为科学发展作出了巨大贡献的人。然而时代在变化，巨人的定义也在不断变化，今天我们所说的巨人不仅包括为社会经济、科技、文化、政治作出了贡献的人，也包括一些有杰出贡献的组织，如学校、企业、非政府组织等。如果你也想站在巨人的肩膀上，看得更高更远，就必须了解巨人的历史。当然，这里所说的“巨人”不仅包括培养巨人的“巨人”——世界的顶级大学，也包括从这些顶级大学所走出来的，为整个社会发展作出巨大贡献的人。

■ 全球入学标准最高学府——巴黎理工大学

巴黎理工大学是法国历史悠久、享有盛名的高等学府之一。它招生严格，入选的学生是通过本校自行单独组织的入学考试，从预科生中严格筛选出来的优秀者，包括国外学生在内每年只招300人。学生在校内学习期限为两年，外加一年军事训练。沿袭了该校的古老历史，学生们在校期间计算军龄，穿军服，享受军人待遇，受军纪约束。毕业后，学生们可以用工程师的身份就业，也可以进入应用学校或其他学校学习，或是在本校继续研修高学位。优越的学习环境、雄厚的师资力量以及苛刻的招生条件使理工学院成为了法国乃至世界各地学生最向往的学府之一。

商界代表: 安德鲁·雪铁龙

安德鲁·雪铁龙是法国第三大汽车公司雪铁龙汽车公司的创始人，他1878年出生在法国巴黎，以著名的设计师埃菲尔为偶像。1900年，他毕业于巴黎理工大学。

在雪铁龙刚出生的时候，人们怎么也无法预见几十年后他能成立汽车公司，使安德鲁家族的名字家喻户晓。毕业之后的雪铁龙曾一度游历波兰，参观了一家专门生产传动齿轮的企业。他由此受到启发，凭借在大学学到的知识，他认为这种齿轮有许多优点，于是买断了此项发明专利。回到巴黎后，他立即创办了齿轮公司，将买到的发明专利投入试生产，把人字形齿轮作为公司的主打产品，随后成了雪铁龙汽车的商标标志。

1912年，雪铁龙开办了“V形齿轮厂”，着手生产双螺旋齿轮。1919年，在看到亨利·福特汽车公司的成功之后，他准确预见家庭汽车的未来，成立了“雪铁龙汽车工厂”，开始了自己日后叱咤风云的汽车产业。



■图为康沃尔公爵夫人卡米拉（右一）接见牛津大学全体教师学生。

■ 萌生文化的摇篮——牛津大学

牛津是一座古老的文化名城，它完整地保存了各个时期不同风格的建筑。当你走在牛津的街道上，就像回到了历史之中。但同时，它也无处不透着现代文明的气息，牛津城外一望无际的草原和白墙红顶的农舍交相辉映。牛津大学的道路不宽，路两边是斑驳的古老建筑，让人有一种沧桑的感觉。牛津大学的每所学院均有其辉煌的历史和神话般的建筑遗迹。而今，它以自己独特的院舍景观和一流的学术研究吸引着世界各国有志青年。它的每所学院都有着自己辉煌的成就，为英国、欧洲乃至世界的发展培养出了一批又一批杰出人才。

传媒业代表: 鲁伯特•默多克

在这个传媒引领世人们生活的时代，如果你不知道鲁伯特•默多克这个名字，就显得有些与世隔绝了。

鲁伯特•默多克于1931年3月11日出生在澳大利亚墨尔本阿德莱德农场里，排行老二，是四个孩子中唯一的男孩。1949年，他就读于牛津大学伍斯特学院。1952年，其父去世后，默多克继承了阿德莱德的小报《新闻报》。

在随后的三四十年里，鲁伯特•默多克凭借其独特的经商秘诀——敢冒风险、强力推销、思考未来三大战略在世界报业上站稳了脚跟。他先后收购了悉尼报业三大家族之一帕克的《每日新闻》和《星期天电讯》、英国最大的星期日周报《世界新闻报》、美国的《纽约邮报》和道琼斯公司。由此他成为了《世界新闻周刊》、《纽约邮报》、《泰晤士报》、《太阳报》和天空电视台以及道琼斯公司的主人。

2003年10月8日，鲁伯特•默多克应邀在中国做《文化产业的价值》的演讲时阐明了自己关于传媒业的基本观点，认为传媒业不仅是一项具有巨大赢利价值的产业，更是一项能够很大地造福于社会、提升人们素质的公共事业。在做好自己事业的同时，他倡导环保，提倡人们使用太阳能高尔夫车，将混合型燃料车作为公用车，建立环境友好型影院，使用可再生能源等。



生物学代表: 达尔文

英国生物学家，进化论的奠基人查尔斯•罗伯特•达尔文（1809年—1882年）就毕业于剑桥。1825年，16岁的达尔文迫于祖业的压力进入爱丁堡大学学医。但学医不是他自己的兴趣，反而是对自然历史产生了浓厚的兴趣，经常到野外采集植物标本。其父亲认为他是个游手好闲之徒，在1828年将其送入剑桥大学。在剑桥期间，达尔文结识了著名的地质学家席基威克和植物学家J•亨斯洛，并接受了地质学和植物学研究的科学训练。1831年，他以博物学家的身份参加了英国海军“小猎犬号”舰环绕世界的科学考察航行。这次航行对达尔文产生了巨大的影响，他立志成为促进进化论形成的科学家。在不断研究中，达尔文领悟到生存于生活中的意义，并意识到自然条件就是生物进化中所必须有的“选择者”，具体的自然条件不同，选择者就不同，选择的结果也就不相同。1859年，《物种起源》一书问世。这标志着19世纪绝大多数有学问的人对生物界和人类在生物界中的地位的看法发生了深刻变化，它以全新的生物进化思想推翻了“神创论”和“物种不变”的理论。达尔文有句名言教导我们，在生活中要善于观察，勤于思考：“我既没有突出的理解力，也没有过人的机智。只是在觉察那些稍纵即逝的事物并对其进行精细观察的能力上，我可能在普通人之上。”

■ 大师集会的圣地——剑桥大学

我国著名诗人徐志摩曾为剑桥大学的美景所感动，并为之赋诗《再别康桥》表达自己无限的眷恋。剑桥以其独具魅力的风光和特殊的人文情怀吸引世界各地的学生。

剑桥大学的国王学院是由英王亨利六世于1441年创立的，最初用来供伊顿公学毕业的贵族子弟在这里深造，不收其他学生。国王学院的贵族气派不仅仅体现在它的生源方面，更体现在它独特的建筑方面。为了显示贵族的高贵地位和雄厚的财力，国王学院一开始就追求宏伟壮观的建筑，在建成的建筑群中，最著名的是礼拜堂。礼拜堂是如今剑桥的荣耀，是剑桥镇的标志性建筑，它拥有欧洲最出色的哥德式建筑。当时国王学院的布局都由国王亲自规划，其中，礼拜堂是完全按照国王的意愿建立的。由于当时英国国内政治混乱，整个建设过程持续了100多年，从亨利六世开始，经过了亨利七世、亨利八世最终才得以落成。

随后国王学院建立了宿舍、图书馆和食堂。这些建筑无一不彰显着贵族的气息，每栋建筑都气势恢弘。如今国王学院的学生80%都来自英国的政府学校。

■ 北欧最古老的大学——哥本哈根大学

哥本哈根大学创建于1479年，与欧洲的其他大学相比，哥本哈根大学成长史上的挫折相对较小，只在英国战争中受过一次巨大的创伤。这种特殊的经历是哥本哈根大学的资本，在相对和平的环境下，哥本哈根大学也没辜负丹麦人民的希望，在几百年的历史中为丹麦培养了大批优秀人才，它一直扮演着丹麦经济、科技领航人的角色，从这里走出来的哲学家、科学家、文学家数不胜数。

文学代表: 汉斯•克里斯蒂安•安徒生

《卖火柴的小女孩》、《皇帝的新装》都是我们最熟悉的课文，我们都知道他的作者是安徒生。这位著名的作家因为童话故事而世界闻名，他的作品被翻译成150多种语言在全球陆续发行出版，他的作品还为大量电影、芭蕾舞剧、舞台剧以及电影动画的制作带来了灵感。

汉斯•克里斯蒂安•安徒生，1805年生于丹麦菲英岛欧登塞的一个贫民区，早年的他在慈善学校读过书，当过学徒。11岁时父亲去世，母亲改嫁。他从小受到父亲和民间文学的影响，立志当一名剧作家。为实现这个梦想，14岁的安徒生只身来到哥本哈根，经过8年奋斗，终于在诗剧《阿尔芙索尔》的剧作中崭露才华，由此获得了斯拉格尔斯塞文法学校和赫尔辛欧学校免费就读的机会。1828年，安徒生入哥本哈根大学。

安徒生的作品同民间文学有着浓厚的血缘关系，他继承发扬了民间文学朴素清新的格调，语言生动、自然、流畅、优美，充满浓郁的乡土气息。他一生坚持不懈地创作，编写了168篇童话和故事，把所有的精力和才华都献给了未来的一代，为欧洲乃至全世界的小朋友带来了快乐。🇩🇰



■ 古风古韵的财富管理中心一角。



■ 贵宾客户服务专区。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司黑龙江分行营业部雷锋储蓄所
财富热线：0451—82621789

黑龙江分行营业部雷锋储蓄所始终以“弘扬雷锋精神，打造品牌银行”为理念，几年来，大力实施品牌战略，通过文化力赢得公众认同，将雷锋精神与工行理念紧密结合，为其赋予了开拓精神与文化内涵。雷锋储蓄所开业以来，储蓄存款纯增2.1亿元，余额达到13.95亿元，先后荣获总行级“青年文明号”、“最佳个人金融网点”、全国金融系统“十佳理财中心”、“百强储蓄所”和“五一劳动奖状”等荣誉。雷锋储蓄所的经验在全国金融系统“弘扬雷锋精神、创建文明行业”座谈会上，引起了强烈反响，被誉为“未来储蓄所的经营模式”，中央电视台等20余家新闻媒体纷纷报道，取得了良好经济效益和社会效应。

■ 雷锋储蓄所全家福。



THE CHINESE WEALTH INHERITANCE MODE



图/Getty Images

中国式财富传承模式

责任编辑_钟亚超

JP摩根公司曾经做过一项调查：家族企业能成功传到第二代的，只有三成；能传到第三代的也就一成多点；能传到第四代的，仅千分之一。

对于国内先富起来的一批人而言，现在他们已经开始未雨绸缪，房产、保险、信托，期望能够将财富毫发无损地传给下一代。

于是，当企业的交接班与个人财富传递相重合时，需要我们付出更多地精力去思考与打理。

EVERY INHERITANCE IS IN ORDER TO REDUCE THE WEALTH LOSS

每一次传承都为了减少财富流失

文_陈凯 [公明财富传承管理集团法律部主任]

如果一切顺利，我们可以在遭遇困境前，合理安排好一切，包括企业传递、家族财富传承。

今年84岁仍精神矍铄的“超人”李嘉诚，近日令人意外地公开谈起了家产分配问题。虽然李嘉诚强调“我至今仍没想过退休”、“现在还未将资产分配予儿子，只是将来会给予他们”，但是外界仍将这一标志性举动解读为“二代”接班过程提速的标志。这则消息引发了外界对于李嘉诚巨额财产分配的巨大兴趣，此外，对于富豪财产分配中涉及的征税问题，也开始被热议。

借鉴一：分家模式显温情

分家是许多家族企业在处理传承时不得不面对的痛苦选择，分家意味着家族企业的规模瞬间变小，并产生互相竞争的对手，这可能导致产业秩序重整，甚至引起混乱，原有的产业格局将因分家而出现重大变化。因此，许多亚洲家族企业最终选择不分家，而是将家族产业完整地交给后代中的一人。比较典型的例子是日本家族企业的“单子继承制”和“养子继承制”。

日本家族企业大多实行“单子继承制”，即家族事业只传给后代中的一位成员。这么做的目的，既是为了防止内部争斗，也避免了家族实力因分家而削弱。幕府时代初期，日本家族还实行诸子均分制，但随着家产被后代越分越小，众多大型家族企业走向了消亡。意识到诸子分产的危害后，日本逐渐选择了严格的长子继承制，即由一子（一般是长子）继承家业与家长权，同时，也继承全部或大部分家产，避免了财

产的分割。“连炉灶前的灰尘都是长子的”，这句日本流行语便是对这种现实的反映。

日本的“养子继承制”是另外一种典型的例子。如果后代无能力接管企业，或者不愿意接管，那么，家长会在公司年轻人中物色一个能力最强的小伙子，先把一个女儿嫁给他，婚满一年后，再举行仪式把女婿正式收养为自己的儿子，让其改姓成为创始人的“养子”。之后，就由这个“女婿养子”成为家族的掌门人，并正式掌管企业。日本的养子传承制很为盛行，如安田财阀的创始人安田善次郎虽然有儿子，但是却选择了婿养子作为自己的继承人；松下电器公司的创始人松下幸之助就将公司交给了婿养子松下正治（本姓平田）；丰田汽车公司的第一任社长丰田利三郎（本姓儿玉），便是丰田家族第一代业主丰田佐吉的婿养子。

无论是“单子继承制”还是“养子继承制”，都不太适合我国。从来就很重视家族文化的李嘉诚显然没有走这条道路，他一方面确立了长子李泽钜对家族传统产业的继承地位，另一方面也组织了大量现金，随时准备为次子的未来插上腾飞的翅膀。如此一来可以说一举三得：第一，家族企业没有因分家而被削弱；第二，家庭也没有因李嘉诚厚此薄彼而陷于不和；第三，李嘉诚计划协助李泽楷收购的目标公司，将会是新业务，与目前长和公司的业务无关，两个儿子的业务不同，不存在利益冲突，按照他自己的设想，两个孩子日后“仍有兄弟做”。



图/Getty Images

借鉴二：合理规避遗产税

目前，国际上流行的合理规避遗产税的方式有以下三种，分别是：房产，适合10岁以上的孩子，最佳时间是10岁至16岁。在这个年龄段，以孩子的名义购置房产有诸多好处，但孩子此时还不具备完全民事行为能力，要到18岁后才可以自主买卖房产。从法律意义上说，房产证上是谁的名字，法律就保护谁拥有物权，房产登记在孩子名下还会引起处置上的法律风险。由于未成年人的财产处理由其监护人代理，而按照法律规定，监护人不能做有损于其利益的决定，也不能代理孩子进行自我交易。因此，当监护人要将这些财产用于某些经济活动时，会引起某些不便。

保险，根据我国《保险法》规定，保险金的分配应首先根据《保险合同》执行，所以除了保险本身确定的受益人，个人保险都是属于自己的，任何人无权分割。这是保险的优点，所以一些富裕阶层会选择保险将自己的财产冷冻起来，并逐渐追加和组合，一方面抵抗通胀压力使财产保值，一方面通过法律来合理避税。

信托，最有潜力的传承方式。乔布斯离世留下83亿美元的遗产，其中，大部分资金放在一个信托项目中。遗产信托在美国使用十分普遍。目前，国内还没有相关产品，但市场对产品的需求已经出现。信托作为一种比较稳健的投资模式，已经逐渐被认可和接受。

遗产信托的百年历史

遗产信托，早在百余年前就已经流行于西方，近年来更有一些香港富豪采纳这一资产传承方案。遗产信托指遗嘱人立下遗嘱，将自己的遗产设立成专项基金，并把它委托给受托人管理。受益人既可以是继承人，也可以是慈善机构或者任何个人或组织。此外，遗嘱人还可以根据自己的需要为基金的管理和支配设定各种条件和要求。

1993年，当时年仅32岁的戴安娜王妃立下遗嘱，要求自己去世后将其遗产交给信托管理人管理，她的两个儿子作为受益人平均享有信托收益，遗嘱还规定他们从25岁开始可以自由支配一半的收益，30岁开始可以自由支配一半的本金。1997年戴安娜王妃因车祸去世后，信托基金立即成立，当时基金总额为1296.6万英镑，而10年后大儿子威廉王子年满25周岁时，该基金仅收益就已经达到1000万英镑。

李嘉诚在长和系的股权，曾多次置入信托基金之中，在本次公布计划前的2010年，李嘉诚更是将7866.8万股长实股份赠予家族信托，令信托的持股量由37.04%增至40.43%。这一安排，正是考虑了信托基金在遗产税、家族成员生活保障、风险隔离、隐藏财富、分配机制等方面的诸多好处。这一过程体现了李嘉诚善于分析各种方案模式的优缺点，既从制度的角度，也因人因事作出了相应安排。

在线购保险

人的一生中经常会遇到一些无法预料的事情，可怕的是人们不知道坏事何时会发生，损失有多大，也不知道它会持续多久，因此，人们想出了多种分散风险压力的方式，比如保险。在人们渐渐认识到购买保险重要性的同时，购买保险的方式也正在推陈出新，现在人们可以通过网络购买各式保险

登陆中国工商银行官方网站，您就可以轻松购买保险，保险的类型包括：车险、家居险、健康医疗险、理财型保险、旅游险、少儿险、意外险、综合险等多种方式。网上买保险不仅操作简单，还能购买到个性化保险产品。需要提醒客户的是，网上买保险需要保管好电子保单，以备理赔时使用。

LINK

遗产信托的优势

1.科学传承财富

遗产信托使遗产始终是一个整体，家族企业既不会因为分家而变小或终止，也不会因为代代传递而被逐渐分割成若干个部分，可以发挥规模优势，获得更好的经济效益。美国的卡耐基、肯尼迪、洛克菲勒等家族，历经百年始终弥新，不仅没有因为创始人的让位和辞世而分崩离析，反而日益壮大，最重要的原因就是运用了遗产信托这一有效工具。

2.保障继承人生活

遗产信托可以破除“富不过三代”的魔咒。遗产由管理机构进行专业管理，不受继承人直接控制，继承人无法随意挥霍，同时，信托基金所产生的收益或部分本金可以按遗嘱规定定期支付给继承人，保障他们的生活。如香港歌星梅艳芳知道自己的母亲不善理财，如果把财产一下子全给母亲，她担心母亲会一次性把遗产花尽。因此，她将自己的遗产委托给信托公司管理。梅艳芳去世后，信托公司每月拨出7万港元生活费给其母亲，母亲去世后剩余遗产将捐赠给慈善事业。美国洛克菲勒家族从1934年开始为后人设立了一系列遗产信托，家族中有能力的人可以参与企业管理，凭自己的实力担任一定的职务，大部分人则定期从信托基金获得一笔生活保障金。

3.避免争斗

因为遗产信托明确了继承人的利益分配，避免继承人因具体财产的分割问题起纷争，同时，也通过遗产的整体运作把家族利益统一起来，继承人可以参与或监督信托管理，但谁也不能从其他继承人手里多抢走财产，有效避免了家族争斗。例如香港郭氏家族的新鸿基基金，对于郭炳湘三兄弟而言，由新鸿基基金持股的新鸿基地产无论谁掌舵，都不能改变自己的基金份额。

4.避免未来债务

遗产信托有“破产隔离”的作用。遗产交给受托人独立管理并由受益人享有，即使遗嘱人或者继承人将来有债务问题，也不能解除信托把资金直接用于偿还债务。⑤

THE PREDICTABLE RISK INVESTMENT

需要预知的风险投资

文_钟亚超

如果人生旅途的中间过程发生变故，面对无法预知的事件，我们应该怎样将损失降到最低？

人生总是有各种突发事件，让我们措手不及。当面对诸多无法预知的未来，我们需要为自己、为家庭、为企业安排好一切。本刊将高净值客户可能遇到的问题加以整理，邀请公明财富传承管理集团法律部主任陈凯律师从专业的角度，为我们解答关于财富传承的相关问题。

Q: 《财富生活》
A: 陈凯律师

企业家离世带来的传承问题

Q: 企业家的逝去让人遗憾，而其身后关于遗产继承以及企业传承等问题的不确定性，往往更成为各方关注的焦点，应如何规避这种风险？

A: 不确定性的焦点来自两个方面，一是企业的过渡和未来，二是家庭的过渡和未来。

在管理岗位上去世的企业家，其身后留下的是一个正在运转的庞大企业，因此，将产生三个方面的问题：首先，企业日常事务需要有人处理，内部管理和对外经营都需要有负责人，企业管理不能缺位；其

次，企业的股权需要由股东来行使，企业发展的重大问题、银行贷款手续、企业登记事项，很多事务都需要股东的参与，企业股东不能缺位；第三，企业的未来方向需要把握，市场瞬息万变，企业经营如大海航行，不能缺少掌舵人。是家族内部产生继承人，还是聘请职业经理人？如果家族成员决定退出，如何全身而退？家族成员控制与股份分配的关系如何处理？如何防止家族成员管理能力的变化导致对企业的不利影响？如何防止股权的分割导致对企业经营的不利影响？这些问题，不得不深思。

对于家庭而言，企业家往往是家里的顶梁柱，顶梁柱倒了，家人的生活却还要继续，因此，也将面临三个方面的问题：

首先，企业家的个人财产需要继承，企业家的个人财产是否分割，如何分割，如何处理夫妻共同财产问题，如何处理各种财产的过户手续，既是感情问题，也是技术问题，既是法律问题，也是技巧问题，都需要妥善安排，避免家庭陷入不和。

其次，民营企业大多是家族企业，家族内部与企业内部的关系错综复杂，中国人以情字当先，内中因素十分复杂，如何处理与其他亲友的创业问题、利益分配问题、安置问题，都是令人烦恼的大问题，如处理不好，也容易陷入情法纠葛。

再次，配偶子女的安排和抚养问题。对于普通家庭而言，配偶子女的婚姻、事业、感情、生活和发展问题，都是个人问题，但对于大家族而言，这些问题很可能影响整个家族的利益，导致家族财产的风险，这些都需要做好安排。

作为家族企业，家庭问题也是企业问题，企业问题也往往成为家庭问题，如果没有制度化的保障，没有提前预案的保障，不但渡过企业家离世后的非常时期面临风险，即使顺利渡过，也面临着“富不过三代”和“物是人非”的风险。

因此，企业家的传承问题理应摆上议事日程，理应认真考虑、仔细分析、系统解决、体制保障。

婚变带来的企业危机

Q: 大股东离婚案已成为资本市场的一个焦点，婚变并导致财产争夺引发了人们的关注，应如何避免婚变带来的企业危机呢？

A: 根据目前我国采取的夫妻财产共同制的原则，若属于夫妻共同范围的财产，离婚时一般是以均等分割为原则的。对企业家一方来说，极不愿意因离婚而失去“半壁江山”。当发生离婚纠纷时，企业家不能将婚姻问题仅仅看作是自己的个人私事，应该考虑告知其他的利益相关人并进行商讨，共同寻找解决问题的最好对策。对于公司、其他股东、风险投资方来说，也不应将企业家的婚姻问题看成私事。大家都需要重视婚姻对企业、投资可能产生的影响，在企业设立、发展、投资、上市等环节中最好对这个问题有一个清晰地评估，企业家长结婚、离婚对财产可能产生的法律影响做出预先安排，妥善处理婚姻与公司的关系，妥善看待公事和私事的关系。

要强调的是，企业家、风险投资等不能因为规避这样的风险而损害妇女、儿童的权益，规避风险应该合理、合法、有预见性地进行，其目的是为了保证企业的运行不受企业家婚姻危机的影响，不要理解成财富在企业家的婚姻里只是个金钱问题，它还牵扯到公司的安危和事业的成败。

就夫妻双方或一方所创建企业的可持续性发展而言，为避免将来在夫妻离婚纠纷中遭受厄运，未雨绸缪的措施莫过于夫妻双方签订财产协议，就双方在企业的财产份额如何分割作出约定。

对企业家来说，婚前有必要严格界定婚前财产的范围，对于境外上市公司的股东来说，在界定婚前财产后要进行必要的公证或约定。

婚前财产协议的作用主要体现在：明确婚前财产的范围、确立双

方婚后财产的使用方法以及采用共同财产制还是区别财产制、确定双方在家庭生活中的义务以及保障相关公司、股东的权益。同时，对婚后财产情况也应根据情况做出适当约定，特别是在风险投资进入公司或者上市前，股东应与配偶、公司、其他股东等签署相关协议，以保障公司及相关利益主体的权益，但同时也需要兼顾公平。

合理有效传承财富

Q: 遗嘱信托与生前信托的区别？

A: 遗嘱信托与其他信托最大的不同，就是遗嘱信托必须以遗嘱本身有效为要件，包括遗嘱“真实性”与“有效性”，遗嘱信托才能生效。

所谓遗嘱，泛指生前处理死后的相关事宜，内容十分广泛，包括家产处分、死后仪式进行、子女收养、认领等等，但遗嘱信托则是特指财产处分的范围，前提是该份遗嘱的有效性。遗嘱的类型，根据继承法的规定，包括自书遗嘱、公证遗嘱、代书遗嘱、口头遗嘱、录音遗嘱等。自书遗嘱必须由本人自行书写遗嘱全文，记载年、月、日，并亲自签名。如有增减、涂改，应注明增减、涂改之处所涉及字数，也需要再另行签名，而代书遗嘱也有严格的法定方式，需要注意见证人的资格，若稍有疏漏就可能使遗嘱不生效力，进一步影响遗嘱信托的效力。

除了遗嘱形式上的有效性外，法律对遗嘱内容也有许多限制，例如遗嘱没有保留没有劳动能力和生活来源的继承人的必要份额的，部分无效。从这个意义上说，一个人要想实现“裸捐”是有困难的，因其父母和孩子必要的份额，还是应当依法保留的。

成立遗嘱信托时，需特别注意，与一般生前财产信托不同，可能无法将全部财产权信托出去，如果有多位法定继承人，一定要考虑到相关法律的规定，遗嘱信托是不能违反法律对遗嘱要求的。

从另一方面来说，被继承人如果想要把财产留给法定继承人之外的受益人，只要不侵害继承人之遗产特留份，都是可行，也不需要经过遗嘱信托受益人的同意。

另外，遗嘱信托必需事先指定谁来担任遗嘱执行人或是遗产管理人，律师、信托业等公正可信赖人士皆可，但要注意，未成年人与禁治产人不得担任遗嘱执行人。

生前信托是一个比较好的方式，其在日本十分流行。在律师的规划下，生前信托既可以通过分红保持当事人现有的生活，又可以结合遗嘱和契约，在去世后成为遗产信托，也可以解决传承问题。但在我国，这种信托产品还有待开发。⑤

THE STORY BEHIND THE“CENTURY AUCTION”IN PARIS

巴黎“世纪拍卖”背后的故事

文_杜卡 图_佳士得 责任编辑_陈方诗



■伊夫·圣洛朗(左)和皮埃尔·贝杰(右)。

巴黎是艺术之都，时尚之都。在这里，二者融合得格外自然。从早些年的时装设计大师加克·德塞到后来“成就赫本的男人”纪梵希，再到近年来时尚界的“时尚之王”伊夫·圣洛朗和“凯撒大帝”卡尔·拉格斐，他们设计的时装千变万化，但在生活中他们却有着共同的嗜好：收藏林林总总的艺术珍品。不论流派，不问门类，只要美，只要喜欢，只要能激发灵感，就收入囊中。曾经在巴黎举办的“伊夫·圣洛朗和皮埃尔·贝杰珍藏拍卖”，就向我们完美地阐释了一次艺术、时尚与收藏的人生之旅。

伊夫·圣洛朗和皮埃尔·贝杰

2008年6月1日，一代伟大的时装设计大师伊夫·圣·洛朗因病于巴黎逝世，享年72岁。曾获法国最高荣誉军团骑士勋章(The Legion of Honour)的伊夫，被后辈们尊称为“时尚之王”(King of Fashion)。还记得1998年，法国“世界杯”的闭幕式上，广阔球场变身T台，8万名观众，300名女模的YSL高级女装展示，让全世界都为之惊艳。他掀起的时装革命把女人的优雅从小资中拯救出来。“套裤装”赋予女人将男装穿出时尚的权力以及果敢的魅力，这就是YSL品牌始终传达着的高雅、神秘以及热情。

1957年，年仅21岁的伊夫接掌迪奥(Dior)时装后，认识了到巴黎学画却意外成为艺术品商人的皮埃尔·贝杰。1961年开始，两人携手开创YSL时装屋。贝杰霸道刚硬，伊夫忧郁脆弱。一位是天才的时装设计师，一位是精明干练的商人，可以想象他们的极端关系：这一秒志同道合，下一刻就能针尖对麦芒。两人曾共同在一起居住了19年，直到1976年，贝杰才搬离伊夫。在后面的30多年里，贝杰仍然是伊夫最忠诚的商业伙伴和YSL高级定制屋总裁。而且，共同挑选作品成为贝杰和伊夫之间一种最强烈的对话，并且他们仍然共同建立和享受着收藏的乐趣。

伊夫在生前把二人的联合收藏遗赠给“伊夫·圣洛朗和皮埃尔·贝杰基金会”。皮埃尔·贝杰决定把全部收藏予以拍卖，并创建一个新的基金会，致力于科研和艾滋病的防治研究。

LINK



■巴比伦大街公寓客厅架上这张儿童肖像《Don Luis Maria de Cistue》(1791年)被贝杰直接捐赠给了卢浮宫。这便是“现代绘画先行者”西班牙画家戈雅的作品。

这注定是一场震撼人心的“世纪拍卖”，在巴黎大皇宫举办的“伊夫·圣洛朗和皮埃尔·贝杰珍藏拍卖”曾让全世界为之震撼。这个带有典型法国风格的收藏，包括了20世纪现代艺术大师的佳作、装饰艺术、工艺器物、欧洲家具、古董、古典大师作品与及19世纪的绘画和速写。这些来自二人在巴比伦大街公寓和贝杰自己的波拿巴大街公寓中的藏品，无疑是迄今为止艺术市场上最重要、最奢华的私人艺术收藏。拍品总计超过700件，均是在市场上几十年来从未“露脸”的珍品，之前连博物馆前来借展都不行(因为伊夫有些病态地无法忍受与自己藏品的片刻分离)。总估价2亿至3亿欧元，最终成交总额3.744亿欧元。一举成为迄今为止世界上成交总额最高的私人收藏拍卖会。首个专场“印象派及现代艺术”的成交额就高达2.06亿欧元，其中3件被法国奥赛美术馆和蓬皮杜艺术中心购藏。另外4个专场也取得非凡佳绩。其中，“银器专场”和“20世纪装饰艺术专场”成交总额分别创同类拍卖最高纪录。本场浩大恢宏的拍卖，还打破了多项艺术家世界纪录。那张法国著名画家马蒂斯代表作《Les coucous tapis bleu et rose》，成交价高达3590.5万欧元，创下艺术家世界拍卖纪录，也是全场拍卖的最高价拍品。整个拍卖中，500万欧元以上的拍品达到16件，100万欧元以上的拍品多达61件。而颇受关注的圆明园鼠首和兔首也均以1574.5万欧元成交。

旁人感受到的是拍品天价带来的刺激和心跳，而对于伊夫和贝杰来说，享受探索与欣赏艺术品所带来的愉悦和灵感才是最重要的。



■这是伊夫和贝杰在巴比伦的公寓，目之所及的众多艺术品件件价值不菲。比如那对醒目的让•杜南（Jean Dunand）所做的装饰风格的铜丝彩漆对瓶，成交价308.9万欧元。



■波拿巴大街公寓华贵家具衬托着比利时超现实主义画家詹姆斯•恩索尔的大作《Le désespoir de Pierrot》，成交价499.3万欧元。

他们以收藏来雕刻时光

贝杰回忆着他们俩如何开始建立收藏：“我们是在1965年开始第一次收藏的——一件罗马尼亚雕塑家布朗库西的抽象木雕。当时非常贵。”后来，他们很快赚足了钱，买到马蒂斯、毕加索和其他几位大师的作品。就这样真的开始收藏了，也开始了他们以艺术为纽带的情感交流。比如，贝杰曾送给伊夫好几尊狮子——银的或铜的，安静蹲伏的或狂暴发威的——作为生日礼物，“因为伊夫是狮子座。”贝杰说，当伊夫还可以自由地上街而不被认出来时，有一次，他突然对着贝杰大叫“停车！”，因为路过波拿巴大街的一家古董店时他扑捉到“某件非凡的东西”。他们那次发现的就是一对漆器艺术家让•杜南所做的装饰风格的铜丝彩漆对瓶。

上世纪80年代末，他们的藏画越来越多，以至于墙上都挂不下了。在波拿巴公寓里，贝杰甚至在盥洗室和浴缸之间挂了一幅易碎的法国画家德加的彩色蜡笔画。后来，他们不得不把购买力从装饰艺术转向其他。这一次，为他们服务的是库勒家族第五代古董商埃里克森和尼克斯兄弟。尼克斯说：“贝杰总是问价，但从不还价。伊夫干脆连价格也不问，他来的时候总会带着支票本。他会选完他喜欢的艺术

品，然后问我们‘你们可以填一下支票吗？’”收藏做到此境界，也算是极致了。

“收藏就像一个餐桌。谁被邀请，谁不被邀请，都得考虑到，”贝杰说，“我们原本可以买巴奈德•纽曼、培根，或许还有波洛克的作品，但我们的收藏没有教条和固定体系，只想让收藏的东西之间产生有趣的对话。于是，我们投入了极高的热情，积累属于我们自己的活生生的收藏，而不是为了保证不出错而去买那些已经十分经典的艺术品。”

的确，他们属于这个路数的收藏家：他们深知如何把大师们的油画、素描、雕塑和不知名却品质出众的非欧洲艺术品放在一起，通过外形和理性上的类比，使古典艺术和20世纪艺术之间，以某种意想不到的方式产生呼应。相比与学术性强的艺术史知识，法国人更倾向于以无可挑剔的品位和好奇心来引导收藏。这个传统可以追溯到19世纪，众多服装设计师的名字都会在收藏界中闪烁，也许并不是偶然。事实上，伊夫和贝杰的一些藏品就是从其中某些人手里买来的，当然，他俩在杰出艺术商人库勒家族等人的协助下，也在国际艺术市场上买了不少藏品。



■法国画坛巨匠马蒂斯1911年所作的蓝白色调的《黄花九轮草》，成交价3590.5万欧元。

解散藏品的时候了

和伊夫一起，50年点点滴滴建立起来的收藏，就这样散去了。年近80高龄的皮埃尔•贝杰平静地说：“一整个月的时间，当伊夫处于癌症晚期，而我有足够的时间来思考时，我决定把所有的藏品都卖掉。因为如果伊夫不在了，整个收藏就没有意义了。我们都非常想参加自己的葬礼，当然，我们不能。但是我们可以参加我们藏品的葬礼。”在与这些藏品挥别前，贝杰写了篇短文，字里行间，繁华落尽见真淳。最后一段，他写到：

“今天，解散这些藏品的时间到了。我这样做，没有后悔，也无怀旧。与这些器物、家具、雕塑和绘画一起生活过，我已经足够幸运了。现在我想让别人也能有同样的机会。我希望我们曾经如此热爱的每一件珍品都能找到下一个藏家。艺术品就是这样流转的：它们从一个人手底下到另一个人手底下，从一个房子挪到另一个房子，从一个大洲跨到另一个大洲。这就是它们的命运，它们的存在只是为了让人赞美，让人喜爱。无论这人是谁，我将感到骄傲。是的，骄傲，如果这些藏品的一部分能汇入到其他大师级的收藏当中。无论如何，如果很久以后有一天当看着其中某件藏品，一位藏家谈论到伊夫•圣洛朗和我时，能说‘他们挺不错的’，我将格外开心。”



■伊夫•圣洛朗书桌上曾经摆放的肖像照片。

是什么抚慰了生命的忧郁

现在全球经济不稳定。“买艺术品看起来比买股票要更明智些”，贝杰对于目前经济形势做出这般回应：“但是这并不重要，我们当初不是为了赚钱而买，如今也不是为了赚钱而卖。”的确，艺术之于伊夫，就像水之于生命。长期患有忧郁症及自闭症的他，只有躲在度假别墅里，躲进自己心爱的收藏中，才能获得片刻安宁。晚年的伊夫更是大多时间都呆在他小小的卧室里，这是他最后的避难所了。他看着周围能勾起他回忆的东西，沉浸其中。贝杰说，“伊夫更喜欢在想象中遨游。不用离开他的公寓，他就可以与塞尚对话，与戈雅神游。艺术已经是他的重要的需求，是激发设计灵感不可或缺的部分。是艺术抚慰了他的忧郁，也许这才是艺术品真正的价值所在。”



■蒙德里安这张《蓝、红、黄、黑构图》，成交价2156.9万欧元。圣洛朗赫赫有名的“蒙德里安裙”，深得此作品线条与色块搭配之精髓。

将艺术融于时装的设计师

诚如时装评论家苏西·门克斯所言，“伊夫·圣洛朗是第一个将艺术融于时装的设计师。”上世纪60年代，人们非但不认为时尚是一种艺术，还认为它是艺术的敌人。伊夫·圣洛朗却敢为天下先，在艺术中探寻时装的灵感源泉，尤其是其绚丽的用色、层次浓淡的处理手法，让原本静态的远距离欣赏，通过时装，得以立体的近距离贴身拥抱。

1965年，因受到母亲赠送的荷兰画家蒙德里安作品集的启发，伊夫推出了运用几何色块分割原理搭配的蒙德里安直筒无袖连衣裙系列，结合现代艺术的简洁剪裁，立刻受到好评。蒙德里安作品中，抽象的几何形色块由粗线隔开，并奇怪地排列着，这显然触动了伊夫的敏感神经。他说，“蒙德里安作品之纯净，无人可比。”

他又以凡高名画《向日葵》为蓝本，用精湛的刺绣工艺，让华服更添光辉。最出名的当属费时2000小时制作的“向日葵”短夹克，90年代售价高达24万美元。而凡高的另一幅名画《鸢尾花》，在他手下则化身为一袭手工繁复的闪片钉珠长袍。

他也是波普艺术鼻祖安迪·沃霍尔的好朋友。无论是安迪·沃霍尔为伊夫创作的四联画（为伊夫做了4张，为伊夫起名为“农民”的斗牛犬也做了4张），还是伊夫受沃霍尔启发而设计的色彩鲜艳、线条粗犷之波普衫，都无疑呈现出一位艺术家和一位女装设计者的默契联系。伊夫生前特别说到：“就是安迪，在1966年成为整个时尚领域的一部分……他是一个非凡的家伙，他所做的每件事都令人鼓舞，他有一种魔力。”



■19世纪最杰出的古典画派肖像画家安格尔创作的《拉惠伯爵夫人像》，成交价158万欧元。



1971年，他将画家毕加索的女儿帕洛玛·毕加索的侧影绘制在一件1940年代风格的连身裙上。此外，他还从法国立体画派大师乔治·布拉克那里获得灵感而做出带有羽翼的紧身胸衣。受马蒂斯作品启发而设计出宽松风衣，以及在他的绣花夹克中揉合了纳比派画家皮埃尔·博纳尔的葡萄之甘美和后印象派大师凡高的鸢尾花之优雅。他还从民间艺术中取材创作了俄罗斯芭蕾舞系列，将古朴民族风情的非洲珠秀，转化为高级时装的金碧辉煌。1983年，他应纽约大都会博物馆的邀请，展出从业来历年的经典作品，成为第一位通过博物馆静态回顾展的方式表现时装艺术的设计师，并举行了世界巡回展（此巡展曾在1985年来到北京的中国美术馆，成为在中国发生的第一次艺术与时装的融合），替日后每一位推出回顾展的设计师开启了先例。

但伊夫仍然谦逊：“我从不把自己和这些艺术家相比，我可没那么自命不凡。我只是努力在自己的工作里做个艺术家。”关于艺术与时尚的暧昧关系，他有一段耐人寻味的名言：“两者之间有一层半透明的薄膜，隔开它们的同时也把它们结合起来。正是这种若即若离的关系才会迸发出大胆的革新力量。”可是那些整天纪念他、崇拜他的晚辈，却肤浅地误解了这句话的内涵，只知道模仿其癫狂的姿态，甚至以艺术家自居。

不知是不是针对这一点，贝杰在谈论此话题时有意强调，“时尚和艺术没有关系，整个关于艺术与时尚的讨论都是被发明出来的”，他接着说：“我不觉得时尚是一种艺术，一点也不，但是我认为时尚是需要艺术家来做的。”这位条理清晰的老练商人又补充了一点，“这需要两位有艺术灵魂的人（艺术家与时尚设计师）共同协作，以创造一个艺术与时尚可以对话的家园。伊夫从来没要求成为一位艺术家，他称自己为一名‘诗意的工匠’”。这段感言，掷地有声，也让人们感受到真正热爱艺术的时尚设计师的无限魅力。📍

THE WORLD COLOR LIGHTENED BY GORGEOUS ART

绚烂艺术点亮世界色彩

统筹、责任编辑_陈方诗

■ 记忆的穿越

展览城市：苏州
展览时间：2012年5月26日——2012年8月26日
展览地点：苏州金鸡湖美术馆



作为苏州金鸡湖美术馆开馆的展览，这是一次有关中国当代艺术的学术性、综合性的大展。展览将以“文化记忆”为基本主题线索，展出30余位不同代际的著名艺术家以及年轻艺术家的作品，呈现一种在社会转型过程中，其自身生存的处境、记忆与经验的视觉转换，从而构成这次展览的独特看点。其目的和意义在于为苏州金鸡湖美术馆的开馆树立新形象，确立未来苏州金鸡湖美术馆在国内外展示、收藏、研究、教育推广以及中国当代艺术方面的地位，提升和扩大苏州金鸡湖美术馆的知名度和影响力。

■ “朝阳纸贵 东城更贵”王迈纸本作品展

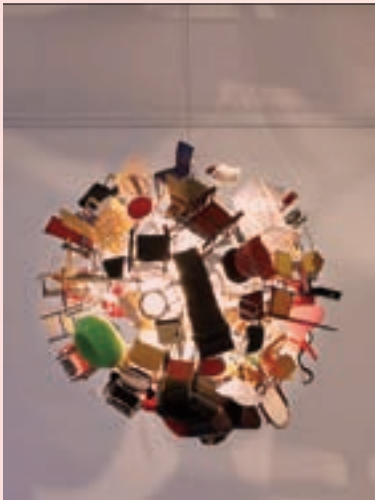
展览城市：北京
展览时间：2012年6月3日——2012年8月3日
展览地点：aye gallery画廊



王迈这组累积了几年的作品更像是一种“日课”或“思考手记”的东西。在此来看可以有很多的用途：首先，它们是作为艺术家的思考线索而存在的，艺术家需要借助一些语境来厘清自己的思考位置；第二，艺术家是以自己的思想来预知未来世界思想的，从而获得一种当下对未来的判断，而艺术与世界未来变化联系在一起的意义又是什么？也许，王迈手绘这些作品时，心里是会沉淀出一些思绪和问题。如，在纷繁复杂的现实中，艺术如何面对复杂且意趣盎然的多种社会意向呢？

■ 波拉·彼薇：分享，但不公平

展览城市：上海
展览时间：2012年7月7日——2012年9月9日
展览地点：上海外滩美术馆



上海外滩美术馆即将推出蜚声国际的艺术家波拉·彼薇（Paola Pivi）女士在中国的首场个展，展出她最新创作的装置作品和其他作品。波拉·彼薇女士作品中选用的都是寻常的材料和生物，但她使用和并置这些元素的方式非常独特，创造出各种无与伦比的情境和非同一般的神秘感：例如，在色彩绚烂的珍珠雕塑上绽放的绘画，数条缎带组成的视觉效果强烈的极简主义装置等。波拉·彼薇擅长让观者获得模糊而矛盾的感受，例如，轻盈和沉重、顺畅和狂暴、温暖和寒冷、严肃和荒谬等。本次展览的叙事不是直线型的，最开始，观者会感到强烈的视觉冲击，随后，这些作品会促使观者开始分析，引导他们进入一个非典型、荒谬、奇特和美轮美奂的世界。艺术家偏爱创造各种不可能的情境，供观者体验和尝试。在她的世界里，万物皆有可能。📍

THE MAGNIFICENT AND ELEGANT CERAMIC ART

瑰丽淡雅的陶瓷艺术

文_涂津 [中国工商银行股份有限公司江西分行] 责任编辑_赵晓璐

陶瓷艺术品是我国各类艺术品中的明星，不管是现代瓷还是古瓷，都可以作为投资品进行投资收藏。



■2012年4月29日，海口，清代广州外销艺术品展，青花加彩柳亭纹盘（雍正年间）。图/CFP

青白釉传 华彩熠然

精美的陶瓷艺术品是我国伟大的艺术创造，自古以来就备受推崇，上至皇家贵族、下至寻常百姓，远至宋元、近至当代，我国各阶层对陶瓷艺术品的狂热追求就从来没有停止过。宋元时期，陶瓷艺术品通过商路进入欧洲等地，从此我国在全世界范围内成为了陶瓷艺术品的故乡，其地位至今没有改变。

近年来，随着国内艺术品市场的升温，陶瓷艺术品作为我国特色的艺术品门类，受到了越来越多的关注，一些国内藏家甚至频频出现在国外的艺术品拍卖会上，创出了不少陶瓷艺术品拍卖的高价记录。

陶瓷艺术品与其他艺术品相比有一些显著的特点。首先，陶瓷艺术品是我国的特色艺术品，艺术水准一直领先世界，中国陶瓷艺术品质量好、水平高的观念在世界范围内根深蒂固。我国的陶瓷艺术品受到全世界的欢迎，相比国画、玉器等其他艺术品，陶瓷艺术品在国外的接受程度更高，交易也更活跃。其次，陶瓷艺术品易于保存，相比字画、铜器、漆器等，陶瓷对保存环境的要求不高，保存的年份可以非常长，不管是收藏还是投资，易于保管的东西更受欢迎。最后，陶瓷艺术品相比字画、铜器更易鉴定，虽然目前国内各类艺术品做假的现象较为普遍，但相对而言陶瓷制品因为材料、型制、做工、画法、发色等多方面的因素制约，要做假难度较大，鉴定难度比字画一类的小。

目前国内陶瓷艺术品按年代分为现代作品和古瓷两大类，两大类作品的收藏投资均有其特点。

现代陶瓷 魅力之选

现代陶瓷作品主要指近年来在景德镇兴起的一些陶瓷大师的作品，这些陶瓷大师大多建有工作室，自行创作陶瓷艺术品。近年来这些陶瓷大师的作品经过了几轮炒作，目前稍有名气的大师作品都要数万至数十万，有的更高达百万。收藏这类现代陶瓷作品的优点：首先是真假有保证，到陶瓷大师的工作室去现场购买收藏必然保真；其次是这些大师都具备一定功力，作品的质量有一定的保证；最后是一些大师作品经过炒作后升值空间比较大。但现代陶瓷作品的收藏也具有一定的风险：首先就是藏品的数量不确定，只要大师还活着，他就会不断创作，甚至创作一批相似的作品，相似的作品越多，你手上的藏品价值就越低；其次大师的作品质量也不平均，总是存在一些不尽如人意的作品，要分辨出其中的精品也需要一定的功力；最后就是炒作带来的风险，一些大师的作品被人猛炒后其价值已出现明显的高估，跟进投资可能会被套牢，等你的藏品再想出手就很难卖到当初的价格了。

古代陶瓷 灵动绽放

古瓷作品现在一般指建国前的陶瓷艺术品，目前国内投资古瓷是市场主流，收藏交易古瓷的玩家可能占到整个古玩市场的三分之一以上，全国各地的古玩市场总是能见到古瓷的身影。

1.古代艺术的精华

古瓷是我国古代艺术品的精华，收藏投资古瓷有诸多的优点：（1）古瓷不可再生，在长久的流传中所剩不多、数量稀少。（2）古瓷做工精美，古代工匠做事认真严谨，作品大多艺术价值较高。（3）古瓷具有国际行情，古瓷在国际上也是非常受欢迎的藏品，在欧美日本等地区都有大量的收藏者，古瓷具有其他中国艺术品不具备的广泛的流通渠道。（4）古瓷升值稳定，近年来古瓷价格一直在上升，而且炒作现象相对较少，投资收益有保障。（5）由于有大量的古瓷残片、大量博物馆藏品的存在，古瓷收藏相比其他艺术品收藏入门较易。

2.风险机遇并存

古瓷收藏投资虽好，但也存在风险，目前的风险主要有：（1）古瓷市场不规范，假货横行。假货横行已经成了中国艺术品市场的顽疾。目前我国

艺术品市场缺乏监管，造假者缺乏严厉的惩罚机制，给一般投资者造成了巨大的风险。（2）古瓷投资属于长期投资，获利期至少要到三到五年，急于出手获利反而可能得不偿失。（3）国内古瓷市场渠道有限，目前只有地摊、古玩店、拍卖、圈内交易等几个渠道。但从目前来看，古瓷爱好者的圈内交易占到了交易的绝大多数，如果没有古瓷爱好者圈内交易渠道，不管是买还是卖都十分困难，风险也很大。（4）古瓷毕竟是艺术品，对收藏投资者的艺术鉴赏水平有一定的要求，艺术水平低的藏品增值和交易的空间很有限。古瓷收藏投资市场目前在国内还处于发展和成熟阶段，与国外的市场相比存在很大的不足。但就在这个混沌初开的市场中，也充满了机遇，就如同混沌初开时期的股票、期货等市场一样，介入得比较早、眼光准的投资者能够获得巨大的收益，可谓风险和机遇并存。

3.收藏小贴士

对于目前想要尝试古瓷收藏投资的朋友，有几点小建议：（1）投资古瓷的资金必须是可以长期闲置的资金，因为艺术品投资是长期的，想短期内获益不建议投资一切种类的艺术品。（2）对于古瓷投资来说真假最重要，不要被市场中一些假货投资收益的例子迷惑，去伪存真是市场大趋势，任何人都阻拦不了。（3）努力融入当地的收藏爱好者小圈子，在投资的过程中体会收藏的乐趣，圈内朋友的建议和帮助你让你受益很多，圈内的渠道可以让你的买卖更加顺畅。（4）不要过度自信。初次接触古瓷投资的朋友常常是在其他领域获得成功的人士，但在其他领域获得的成功经验对古瓷投资毫无帮助，虚心谨慎地进入这个领域可以更容易接触到收藏投资的圈子，也更快地获得收益与乐趣。（5）目前国内开始有一些针对艺术品的投资基金和信托产品，适合资金量不大、精力有限的投资者，但这类产品的风险同样不能小视，尝试这类产品同样要谨慎。

陶瓷艺术品是我国各类艺术品中的明星，不管是现代瓷还是古瓷，都可以作为投资品进行投资收藏，最后祝各位有意尝试瓷器投资的朋友都能在获得投资收益的同时获得收藏的乐趣。❸



图/Getty Images

■穆迪法国分支机构总部。

LEGEND OF WEALTH IN THE WORLD ——MOODY'S CORPORATION

全球财富传奇之穆迪公司

责任编辑_赵晓璐

美国《纽约时报》专栏作家弗里德曼曾说过一句话，“我们生活在两个超级大国之间，一个就是美国，一个就是穆迪，美国可以用炸弹摧毁一个国家，穆迪可以用评级毁灭一个国家。”可以说，美国三大评级巨子穆迪公司、标准普尔、惠誉国际某种程度上主宰了金融市场的命脉，它们被美国证券交易委员会（SEC）认可为“全国认定的评级组织”，而作为其中之一的穆迪公司活跃的身影无处不在，它的一举一动无不牵动着全球资本市场的神经，它的评级结构也被全球资产者奉为圭臬和行动的指南。“我毫不怀疑它将给我带来一座金矿。”约翰·穆迪后来在自传中回忆。

CREDIT RATING BUILDS THE GOLDEN DREAM

穆迪是全球三大评级机构之一，是美国NRSRO成员，它的评级是债券市场发行中几乎不可或缺的环节，在债券市场中具有很高的权威性。

信用评级铸就掘金梦想

文_史美琪 责任编辑_赵晓璐

1890年，一个20出头的年轻人约翰·穆迪在华尔街跑腿。虽说月薪只有区区20美元，但这个毛头小子却有着成为“百万富翁”的梦想。一天早晨，他在读报纸的时候，脑中突然有了一个绝妙的想法：随着无数家公司接连上市，人们必然无从对所有公司的财务状况都了如指掌，那就必定需要有人以出版行业指南的形式把这些公司的经营状况告诉投资者，于是在一本名为《铁路投资的分析》（Analysis of Railroad Investment）的书中，约翰·穆迪首次对美国各家铁路公司及其发行的债券的质量（风险）情况进行分析，并用简洁的英文字母符号予以表达，美国证券评级业由此诞生。从此，约翰·穆迪正式开启了他的掘金之旅，一段财富传奇也就此上演。

穆迪的赢利模式

穆迪的业务分为两大模块：一是Moody's Investors Service（MIS），穆迪投资者服务公司，即大家很熟知的评级业务，对债务工具和证券进行信用评级及研究；二是Moody's Analytics（MA），是穆迪的金融信息咨询业务，包括提供先进的风险管理软件、信用及经济分析、金融风险管理方面的咨询服务及研究报告等服务。穆迪是典型巴菲特欣赏的商业模式的公司，拥有经济特权，能够主动提高定价，成本低、利润高、轻资产。巴菲特曾表示：穆迪是靠给债券评级赚取酬劳，是只需要少量资金投入的公司，而且是能够赚取丰富回报的优质公司，有良好的竞争优势，面临极少的业务上的威胁。巴菲特的搭档查理·芒格对其评价也甚高：“穆迪与哈佛相似，是一条能自我实现的预言。”

1.低成本高利润的MIS

穆迪投资者服务公司MIS即评级业务是穆迪最有名的业务，商业模式很简单：企业和金融机构等需要发行债券从资本市场融资，而投资人需要一个第三方对这些债券的评价以做投资决策，穆迪就按照自己的一套标准负责给这些债券评级，同时向债券发行人收取费用。穆迪的评级业务根据评级对象可以分为四类：（1）企业融资（CFG）；（2）结构融资（SFG）；（3）金融机构（FIG）；（4）公共融资、基础设施及项目融资（PPIF）。穆迪已经在全球110多个国家提供评级服务，评级报告通过财经媒体等形式传递给证券交易员和投资者。截至2011年12月31日，穆迪已经给11000个企业融资者和22000个公共融资者建立评级关系，此外还对94000多种结构债券进行评级和评级监控。穆迪MIS部门的营收主要有债券发行人的评级费用贡献，因此，MIS的营收和全球资本市场债券发行量有密切联系。2011年穆迪的评级业务营收增长11%至16.347亿美元，运营利润增长17%至7.627亿美元，运营利润率由2010年的44.3%提高至46.65%，该业务的运营和管理费用很低，营收占比仅50.83%。穆迪的这种盈利模式可谓低成本高利润。

2.低风险高回报的MA

穆迪的Moody's Analytics（MA）主要为客户提供衡量和管理风险的各种工具及解决方案，还提供软件、咨询和研究服务，包括穆迪投资者服务公司的分析报告等，穆迪的MA业务覆盖全球115个国家4600多个机构。穆迪的MA业务主要分为三类：（1）研报、数据和分析Research、data and ytics（RD&A）；（2）风险管理软件Risk Management Software（RMS）；（3）专业咨询服务（Professional



Services)。这块业务的主要模式就是向投资者卖数据、卖报告、卖软件等投资相关的服务，以信用分析产品为主。2011年穆迪的MA业务营收增长14%至7.224亿美元，虽然运营和管理费用降低16%至5.585亿美元，但是运营利润增长2%至1.257亿美元。基本上，穆迪的这种运营模式万无一失，无论经济好坏，人们都需要信用分析产品服务。在很多时候，甚至连政府监管部门也需要参考穆迪公司的分析报告。因此，至少30%的利润非常常见。穆迪的这种盈利模式可谓低风险高回报。

3.MIS和MA相辅相成

穆迪的的投资者服务（MIS）和Moody's Analytics（MA）是分别面向两个群体的，MIS是评级业务主要向债券发行人收费；而Moody's Analytics主要是为机构投资者提供相关服务，向机构投资者收取服务费。后者很大部分是由MIS自然衍生出来的，比如债券的信用分析、数据等，本身也是穆迪MIS业务开展过程中必须了解的，他们对这些债券

的投资风险等更加了解。2007年金融危机使得穆迪等评级机构陷入众矢之的，穆迪2008年MIS营收大幅降低，而MA营收则保持增长。近年来穆迪对MA业务加大投入，使得MA业务保持增长态势，目前穆迪的MIS和MA的营收比例大概为7：3，相对2007年前比例有所提升。MIS业务是穆迪赖以生存的根本，利润率也高，即使金融危机爆发使得穆迪评级受到一定影响，近年穆迪MIS的利润率仍然可以高达45%左右；而MA业务运营利润率相对较低，只有20%左右。近年MA营收占比提升某种程度上使得穆迪的综合运营利润率有所下降。但是穆迪之所以在2008年进行重组，创建MA部门专注于非评级业务，主要原因是：（1）MA业务持续性营收强，有助于缓冲债券评级的MIS业务受市场潜在波动的影响；（2）MA可以更好地抓住新兴资本市场的机会，比如金融培训、咨询、银行系统实施等；（3）可以为公司客户提供整体的金融风险管理解决方案。穆迪这种盈利模式可谓令MIS和MA相辅相成。

标准普尔和惠誉国际

标准普尔（S&P）由普尔出版公司和标准统计公司于1941年合并而成。普尔出版公司的历史可追溯到1860年，当时其创始人普尔先生（Henry V. Poor）出版了《铁路历史》及《美国运河》，率先开始金融信息服务和债券评级。1966年标准普尔被麦克劳·希尔公司（McGraw Hill）收购。公司主要对外提供关于股票、债券、共同基金和其他投资工具的独立分析报告，为世界各地超过22万多家证券及基金进行信用评级，目前拥有分析家1200名，在全球设有40家机构，雇用5000多名员工。

惠誉国际（Fitch）是1913年由约翰·惠誉（John K.Fitch）创办，起初是一家出版公司，他于1924年就开始使用AAA到D级的评级系统对工业证券进行评级。近年来，惠誉进行了多次重组和并购，规模不断扩大。1997年公司并购了另一家评级机构IBCA，2000年并购了DUFF&PHELPS，随后又买下了Thomson Bankwatch。目前，公司97%的股权由法国FIMALAC公司控制，在全球有45个分支机构，1400多员工，900多评级分析师，业务主要包括国家、地方政府、金融机构、企业和机构融资评级，迄今已对1600家金融机构、1000多家企业、70个国家、1400个地方政府和78%的全球机构融资进行了评级。

LINK

穆迪的财富护城河

穆迪是全球三大评级机构之一，是美国NRSRO成员（1975年SEC认可穆迪、标普、惠誉为“全国认定的评级组织”或称“NRSRO”），穆迪的评级是债券市场发行中几乎不可或缺的环节，穆迪在债券市场的评级具有很高的权威性，公认标准、百年声誉和良好品牌构建了穆迪在债券评级市场的财富护城河。

1.公认标准

1975年，美国证券交易委员会建立了“全国公认统计评级组织”，并制定了“全国公认统计评级组织”加盟标准。穆迪、标准普尔和汇誉三家资信评级机构获得认可，成为该组织的第一批会员。目前，穆迪是国际上公认的最具权威性的专业信用评级机构之一。截至2011年该公司有6126名员工分布在28个国家，其中分析师超过1300名。作为全球债券评级市场的寡头，穆迪评级业务竞争优势比较明显。穆迪投资服务公司信用等级标准从高到低可划分为：Aaa级、Aa级、A级、Baa级、Ba级、B级、Caa级、Ca级和C级，穆迪的评级极大地影响着各国的经济走势。

2.百年声誉

穆迪曾经的总部位于曼哈顿的教堂街，在这栋建筑入口处上方，有一块磨光闪亮的青铜浮雕，这是1951年这个办公室开张时穆迪的创

始人约翰·穆迪安放在这里的。浮雕上由一英尺高的字母组成的铭文写着：“信用：人与人间的信心所系。”这句话下面是引自南北战争前美国参议员丹尼尔·韦伯斯特（Daniel Webster）的话：“信用是现代商业系统中关乎生死存亡的氧气。它对一国致富的作用比全世界所有宝藏的作用还要大1000倍！”评级结构的商业模式要求穆迪在给债券评级时要保证其独立、公正、客观，要有公信力作为保障。穆迪在评级领域积累了上百年的声誉，才使得它成为行业标准，能够成为投资债券的参考。

3.良好品牌

1909年，约翰·穆迪以自己的姓氏创建穆迪公司，负责对一系列变幻无常的铁路证券予以评级。在1929年市场崩溃时，穆迪公司所给予评级的股票没有一只出现价格大幅下滑的现象，这显示出穆迪公司的评级非常可靠。于是，投资者开始信任穆迪评级，而且很乐意为其提供的客观分析埋单。从此，穆迪的良好品牌成为它屹立于债券评级市场的坚实后盾。一直以来穆迪致力于将自己品牌的成长、管理以及扩张等进行流程化、系统化的科学运作。该企业品牌在世界品牌实验室（World Brand Lab）编制的2006年度《世界品牌500强》排行榜中名列第140位。

穆迪公司财富数字轨迹

- 4.25亿美元，2004年穆迪公司净利润达到4.25亿美元。
- 5.60亿美元，2005年穆迪公司净利润达到5.60亿美元。
- 13亿美元，2006年穆迪公司税后收入达到13亿美元。
- 22.59亿美元，2007年穆迪公司营收达到史上最高的22.59亿美元，净利润7亿美元。
- 1.21亿美元，2010年穆迪公司第二季度盈利1.21亿美元，高于往年同期的1.093亿美元。
- 22.81亿美元，2011年22.81亿美元的营收打破了2007年历史最高纪录。
- 100亿美元，2012年4月，穆迪总市值约100亿美元，市盈率约16倍。



图/CFP

穆迪公司财富书写者

■ **约翰·穆迪 (John·Moody)** : 约翰·穆迪是穆迪公司的创始人，1900年，美国的约翰·穆迪创立了穆迪投资者服务公司 (Moody's Investors Service)。1909年，约翰·穆迪在一本名为《铁路投资的分析》(Analysis of Railroad Investment) 的书中首创对铁路债券进行信用评级。这本书受到广泛好评，穆迪评级公司也因此蒸蒸日上。1913年，穆迪开始对公用事业和工业债券进行信用评级，使公司的发展迈上了一个新台阶。

▼ ■ **雷蒙德·麦克丹尼尔 (Raymond McDaniel Jr)** : 1987年，麦克丹尼尔进入穆迪，最初担任资产证券化部门的高级研究员。在穆迪期间，他担任过各种职务：曾在全球评级与研究部任职；也曾在国际部负责亚洲、欧洲和美洲的业务拓展；还曾负责穆迪在欧洲的全部事务。2001年进入高管层，开始担任穆迪投资者服务部的主席。2003年4月，他升至穆迪集团的执行副主席并进入董事会。2004年10月他被任命为CEO，2005年4月起同时担任董事长和CEO。金融危机到来之前，他带领穆迪实现了历史性的盈利。

穆迪的信用评级指标体系

在近百年的信用评级历史中，穆迪公司形成了比较成熟的全球信用评级方法体系，其权威性已得到世界公认。穆迪信用评级的核心是充分揭示和预警风险，结合受评对象的具体情况，对影响其未来偿付能力的各种因素进行系统而深入的分析。在信用评级的分析过程中，穆迪一贯反对单纯依靠数学模型和财务指标进行评级，或是用固定的公式去限制评级人员的分析和判断，而是主张定量分析和定性分析相结合，强调对各种因素的内在联系和变化规律的了解和把握，强调同类企业的对比，注重评级人员经验的积累和专家的综合判断。

定量分析

对于定量分析指标，主要从以下11个方面进行分析，即：收入分析；倍数范围分析；资产效率分析；资产和资本总额的收益率；现金流量/投资分析；现金流动比率；资本化总量；已调整的资本总额；已调整债务分析；其他举债经营比率；经营部门数据 / 关键经营财务状况。

定性分析

对工业企业的信用评级指标体系，穆迪公司主要从以下八个方面进行定性分析，即：行业发展趋势；国家政策和监管环境；管理层素质和其承担风险的态度；公司经营和竞争地位；财务状况和流动资金来源；公司结构框架；母公司担保及支持协议；特发事件风险。④

中华老字号传奇系列

THE LEGEND SERIES
OF CHINA'S TIME-HONORED BRAND

中华老字号故事之狗不理

责任编辑_陈方诗

俗谚说：“到天津不尝一尝‘狗不理’包子，等于没有来过天津。”而这个享誉海内外的百年老店，也从来没让任何一个品尝过的人失望。百年的时光穿梭中，如今的“狗不理”已经流淌出完全现代的经营意识，瞄准顶尖消费人群的做法也让人们认识了一个全新的中华老字号。



图/CFP



图/CFP

■狗不理店门口的特色铜人招牌。

回味百年的中华滋味

文_张勋 责任编辑_陈方诗

THE CHINESE AFTERTASTE OF “GO BELIEVE” IN THE PAST CENTURY

从一间始创于1858年的老店,到21世纪后现代的特色酒店,“狗不理”让人体会到厚重历史和时尚的交融感。一种包子,一个典故,一段故事,渗润着隽永的历史文化内涵。我们有理由相信“狗不理”这个历经了一个半世纪之久的中华品牌,将来会发展的越来越好。

闻名遐迩、享誉世界的“狗不理”是天津的百年金牌老字号,是中华饮食文化的典范之作。中外游客到天津没吃上“狗不理”包子,就等于到北京没登上八达岭长城,实为一件憾事。时至今日,历经一个半世纪的沧桑变迁,“狗不理”依然焕发着温润的荣光。

“狗子卖包子,一概不理人”

关于“狗不理”的来历,是一个充满趣味的故事。清朝咸丰年间,河北武清县(现天津市武清区)有一户朴实的农户,40岁时喜得贵子,取名高贵有,其父期待他将来好养活,所以取小名叫“狗子”。

高贵有长到14岁时,来到天津市南运河边上的“刘家蒸吃铺”做小伙计,他心灵手巧又勤学好问,加上师傅们的精心指点,他做包子的手艺不断精进,很快就小有名气。

三年之后,高贵有自己开了一家专营包子的小吃铺,名为“德聚号”。由于他做的包子味道鲜美,馅料饱满,每个包子都有固定的、疏密一致的18个褶,如一朵含苞欲放的白菊花。很快,他的包子就吸引了周围十里八村的人来买,生意特别红火。

由于每天来买包子的人太多,高贵有就想出一个经营办法,放一个大铜罐在桌上,买包子的客人直接把钱扔进铜罐里,高贵有听到响声就给客人拿包子,忙得自始至终不发一言。于是街坊邻里们都取笑他说:“狗子卖包子,一概不理人”。后来街坊们就把他的包子店取名“狗不理”,把他制作的包子叫“狗不理”包子。

清末年间,袁世凯任直隶总督在天津编练新军时,曾把“狗不理”包子作为贡品献给慈禧太后。慈禧太后尝后大悦道:“山走兽云中雁,陆地牛羊海底鲜,不及狗不理香矣,食之长寿也。”从此,“狗不理”包子名声大振,逐渐在许多地方开设了分号。

1916年,高贵有病故,其子继承父业,经历了20余年发展,“狗不理”包子先后在天津北大关、南市、天祥后门等地设立分号同时经营,可谓达到了鼎盛时期。但到了1947年以后,“狗不理”包子由第三代继承,由于经营不利,几个店相继倒闭。

老店的复兴

新中国成立后,天津市政府决定恢复本地的风味小吃,第一时间就想到了有历史渊源的“狗不理”包子。于是,1956年1月18日,位于天津辽宁路旧址的“狗不理”包子铺开业了,不过此时名为“国营天津包子铺”。

同年3月15日,“国营天津包子铺”迁到山东路,主营“狗不理”包子的同时,又增添了风味炒菜,并在院内门脸上悬挂了“狗不理”牌匾。这家山东路老店,一直营业到现在。

开业之后的“狗不理”包子铺,生意非常红火。据那时候的老师傅回忆,买包子的顾客经常排队排到马路上的红绿灯口,有的顾客都

GO BELIEVE

宁愿等上三四个小时就是为了买一斤“狗不理”包子。

“在80年代以前,‘狗不理’包子在天津的店面很少,那个时候买包子要凭号供应,所以早晨一大早就有人排很长时间的队等着领号买包子。另外,许多国家领导人也来‘狗不理’店里吃包子,所以名气也越来越大。”狗不理老师傅说。

有了1956年的平稳转折,到了1958年,狗不理包子迎来了创店100周年,100年之后的“狗不理”,进入了国营时代,并且进入了一个平稳发展期。

时间进入了90年代之后,以“狗不理”山东路总店为核心的“天津狗不理包子饮食(集团)公司”成立了,并冲破单体经营的瓶颈,积极开发特许连锁店,在全国21个省市建立了80多个分店。同时还在美国、日本、韩国、新加坡等国家建立了特许连锁店。

百年滋味 历久弥新

“狗不理”包子之所以能历久弥新,长盛不衰,有其独到的制作秘技:“狗不理”包子有严格的“八步操作法”,可见其制作工艺的精湛,包子的选料、猪肉生产期、选用部位、处理方法以及香油、酱油的选用,都有严格标准。投料亦有秘方,肉馅的肥瘦、部位的配比需要十分精准,且投料都需过称,五味调和俱全。包子的造型独特,褶花均匀,每个包子的褶数在16—18个,又见其造型讲究。

随着“狗不理”的发展,所经营的品种也在继承传统的基础上创新,如今已形成6大类、98个品种的包子。“狗不理”包子的技师们精心研制出以鸡、鸭、鱼、海鲜及应时蔬菜、野菜、菌类为原料,采用蒸、煮、烤、烙等多种烹调技法做出了“金针包”、“龙凤包”、“鸳鸯包”、“香芹包”、“什锦包”、“大虾韭菜包”等多种口味的包子。另外,他们还独具匠心,以中国历史上的文化典故、名人佳话,发掘出具有浓郁古典色彩的传统包子:有三国刘关张桃园结义时吃的“聚义包”,曹操吃过的“翡翠肉丁包”,万历皇帝尝过的“五丁包”……

一种包子,一个典故,一段故事,渗润着隽永的历史文化内涵。我们有理由相信“狗不理”这个历经一个半世纪之久的中华品牌,将来会发展得越来越好。 图

狗不理的历史脚步

1858年，“狗不理”创始人高贵有来天津南运河边上的“刘家蒸吃铺”学艺。

1861年，高贵有开办了“狗不理”的前身——“德聚号”。

1916年，高贵友病故，其子继承父业，后20年内，“狗不理”先后在天津北大关、南市、天祥后门等地设立分号。

1947年，“狗不理”的第三代传人由于经营不善，“狗不理”在天津的几家分号全部关闭。

1956年，“狗不理”在天津市辽宁路旧址重新开业。

1958年，“狗不理”迎来了创建100周年，100年之后的“狗不理”进入了国营时代。

1992年，以“狗不理”山东路总店为核心成立了天津狗不理包子饮食（集团）公司。

2000年，“狗不理”集团并购了坐落在天津市和平路的东方大酒店，改建成为“狗不理大酒店”。

2005年，“狗不理”集团加盟天津同仁堂，由以前的纯国有企业转化为股份制企业。

2011年，日本第一家“狗不理”分店在东京繁华的池袋地区开业。



“狗不理”香飘东京

2011年6月2日，“狗不理”在东京繁华的池袋地区开设分店。这是中华老字号品牌“狗不理”在日本开的第一家分店。池袋位于东京都丰岛区，与银座、新宿、涩谷、浅草同为都市的繁华街区。“狗不理”包子东京店就位于池袋西武百货公司八层的美食街内。东京店内销售的“狗不理”包子有全素包、猪肉包、三鲜包和百年酱肉包4个品种，价格从210日元到250日元（约合16.8元到20元人民币）不等。

“狗不理”东京店是天津“狗不理”集团与日本天津饭店株式会社合作开设的。为向日本顾客宣传中国饮食文化，店内的厨房采用了开放式格局，顾客可以隔着玻璃，观看厨师制作“狗不理”包子的全过程。另外，店方在包子店门口播放介绍“狗不理”包子历史的录像，介绍这家老字号品牌的发展历史。为保证“狗不理”包子“薄皮大馅18个褶”的原汁原味，东京店内的厨师均来自天津狗不理集团。



熬夜是个技术活。在不得不熬夜时，事先、事后做好准备和保护是十分必要的，至少我们可以把熬夜对身体的损害降到最低。

NO ONE SHALL SLEEP TONIGHT ——THE HEALTH STRATEGY FOR THE“STAY UP TRIBE”

今夜无人入眠 ——“熬夜族”健康攻略

文_海潮 建敏 责任编辑_钟亚超

现代都市生活中，不少人因为工作忙碌而被迫变成“熬夜族”，晚睡几乎成为某些人的生活习惯。长此以往，身体就会出现疲惫不堪、精神不振、免疫力下降、脸色偏黄、失眠、健忘、易怒、焦虑不安等症状。近年来，因过度熬夜引起的猝死病例也不断见诸报端，所以不少专家反复提醒，现代人一定要注意睡眠，切勿长期熬夜。