artkey艺奇文创集团董事长郭羿承：

做中华文化宝藏“开矿人”

经济日报·中国经济网记者 郑 杨

领军者

人物小传

郭羿承，artkey艺奇文创集团董事长、中央美术学院特聘教授。20多年来，他孜孜不倦地探索我国艺术授权产业发展之路：创立全球第一个东方文化艺术授权品牌artkey，发起设立国内首只艺术授权基金——国际艺术授权基金，并与台北故宫、北京故宫、国家博物馆、杜甫草堂等知名博物馆合作挖掘和推广中华历史文化宝藏。透过艺术授权，他成功让齐白石等诸多东方艺术家走进了60多个国家和地区人民的生活。他因此被业界誉为“中华文化艺术授权第一人”。

“大家都看过《功夫熊猫》吧？功夫跟熊猫都是中国的，影片中‘空’‘静’等美学元素也是中国的，但《功夫熊猫》却是外国的。党的十九大报告中强调‘文化自信’，我们中华文化有5000年的积淀，全世界都很难比得上，但如果我们没有能力从自己的文化中去挖掘有价值的内容并将之转化为IP，这些内容就会被别人拿去赚钱，我们自己只能吃残羹冷炙……”日前，在第九届中国国际影视动漫版权保护和贸易博览会上，artkey艺奇文创集团董事长郭羿承的发言，抓住了在场众多企业家和公众的心。

艺术授权，被郭羿承看作是将瑰丽的中华文化带向全世界的翅膀。整整20年，他不遗余力地阐述、推广着艺术授权理念——从香港亚洲文化合作论坛、北京奥运论坛、上海世博会到文化部组织的各类培训课堂；他孜孜不倦地探索、实践着艺术授权产业发展之路——创立全球第一个东方文化艺术授权品牌artkey、发起国内首只艺术授权基金、让齐白石等许多东方艺术家的作品走向世界。

齐白石：从中国的到世界的

郭羿承出生在台湾，3岁时开始学习画画，拿起画笔就会忘记吃饭，小学未毕业他就拿到了台湾几乎所有儿童绘画比赛的第一名。成为一名画家是可以想见的人生路，这条路却在他大学毕业前的一次个人画展后出现了拐点。

“那次个展我突发奇想，尝试将自己的画交给一些杯子、明信片、笔记本的厂商做成衍生品。当时我并不知道这就是艺术授权的方法，只觉得把画印上去很好看。没想到原作没卖完，衍生品却销售一空。”郭羿承事后了解到，在中国还是一个崭新概念的艺术授权，当时在国外竟然有200多亿美元的市场！

郭羿承觉得眼前突然敞开了一扇大门：艺术要满足人对美的需求，应该俯拾即是。达芬奇、毕加索、梵高等西方艺术家能获得全世界的认同，画作衍生出的周边商品是一大“功臣”。那么，齐白石、张大千等东方艺术家也应该有人替他们发声，让全世界看到瑰丽的东方艺术。1997年，郭羿承在台湾成立了artkey艺术授权公司。

郭羿承明白，中华文化真正的源泉和沃土在大陆而非台湾。2000年，他带着刚拿到手的一笔风投资金，来到人生地不熟的北京，想要为中华艺术寻找合适的“代言人”。

谁最有资格为中华艺术“代言”？郭羿承在10万个艺术家中首先筛选出了齐白石。“选择他，一是因为他的名气很大。二是因为他的作品在艺术授权上应用性很强，花鸟虫鱼这些日常生活的题材，全世界都很容易接受。最重要的是，齐白石绘画所诠释的‘生活美学’极好地表达了中国画的艺术境界，能让人从中体会到中国人的审美趣味，包括中国人独有的幽默。”郭羿承说。

拿到齐白石作品的完整授权绝非一件容易的事。齐白石有两位夫人、11个孩子，家族继承人散布在大江南北的不同省份。郭羿承花费了两年时间去联系，协调、促成他们召开家族会议，选出家族代表人谈授权合作。

当时，面对艺术授权这个陌生的名词，齐白石后人是心有疑虑的——艺术品讲究物以稀为贵，经授权扩大传播后，会不会降低原作的价值？就连国内艺术圈里的专家们也不看好此事。“做不成的！国内连艺术市场都还没有起来，谈什么艺术授权？”他们对郭羿承说。

“原作会不会升值我不确定，但我确定不会贬值。”郭羿承向齐白石家族承诺。2002年，他拿到了齐白石作品的独家授权。他的心情有些忐忑，毕竟当时中国文化作品在国际市场上认同度不高，他并没有把握一定能做好。15年过去了，郭羿承没有食言。如今，齐白石的作品被授权到全世界60多个国家和地区，授权商品涉及航空、银行等众多领域。越来越多不同文化背景的人通过印有artkey授权标志的产品喜欢上了这位东方艺术大师。与此同时，齐白石原作的价值不降反升。在2013年法国的Artprice统计中，齐白石的作品成为当年拍卖总价最贵的，甚至超过了毕加索。

中华文化：自信，更要自觉

时至今日，郭羿承已带领着artkey集团获得了1000多位知名艺术家、超过10万件艺术作品的合法授权，并与台北故宫、北京故宫、国家博物馆等两岸知名博物馆合作挖掘和推广中华历史文化宝藏。artkey的客户遍及全球60多个国家，授权产品近千种。在他的努力下，中华艺术不仅透过艺术授权走向了世界，更打破了精英文化的藩篱。

2009年，郭羿承发起设立了国内首只艺术授权基金——国际艺术授权基金。因为他发现，艺术授权在实现他“帮文化走出去”的初衷之外，另有一种“点石成金”的力量，即助力传统制造业实现升级。

郭羿承向记者举了许多亲身经历的例子。比如，他有一位做加湿器的客户，原本用了青花瓷元素想提升产品附加值，却因竞争者纷纷效仿，效果并不理想。当artkey将齐白石作品授权给该客户后，他成功将加湿器做成了一款“艺术品”，市场售价提高了许多且销量大增。又如知名保温杯品牌膳魔师，推出获artkey授权的大师系列保温杯后，销量和品牌美誉度双双提升。

“文化自信不仅有利于产业升级，还有利于民族文化的代代传承。”郭羿承认真地说，“我们的孩子，从小看米老鼠动画片，就习惯美国思维；从小看日本动漫，就习惯日本思维。那么我们自己的文化如何传承、如何发扬光大？这是每个中国人、尤其是做文化产业的人应该去思考的”。

“对民族文化，我们要有自信，更要有去好好运用的自觉。”令郭羿承欣慰的是，这种“文化自觉”正逐渐深入人心，“以前用百度搜索‘艺术授权公司’，只有我们一家，而现在越来越多了”。

跨界者：身份不同，目标一致

现在，已经很难说郭羿承的身份究竟是艺术家、企业家还是学者，而这或许正是作为一个文化产业专家应该有的跨界身份。

作为艺术家，他持续超过40年的创作生涯还在继续，其作品在北京798艺术区、上海月湖雕塑公园长期展出。

作为企业家，他一直在带领artkey探索艺术授权产业发展壮大的路径：他与台北故宫的合作，令台北故宫衍生品销售从2007年的4000万台币跃升到去年的10亿台币；他奔走推动两岸《富春山居图》的合展，并借此机会取得授权，与地方银行合作推出了中国第一张“艺术授权银行卡”；他提出“城市美术馆”概念，与北京、上海、山西、东莞、成都等地相关部门合作，透过艺术授权将城市打造成“美术馆”……

而作为学者，郭羿承则长期不断为中华文化的传播和艺术授权的普及奔走。他积极参与国家文化政策发展报告的撰写，曾多次受邀担任《中国文化产业发展报告》《两岸文化产业合作发展报告》撰稿人；他作为文化部聘用的专家，多次为全国美术馆馆长、博物馆馆长及国家级文化产业园区负责人授课，与这些文化宝库的“守门人”深度探讨如何发掘博大精深的中华文化宝藏；作为中央美院艺术管理学院特聘教授，他向中央美院、北京大学、清华大学等高校学子讲授文化创意产业及艺术授权的生活美学……

“我很高兴有越来越多人参与到艺术授权的行列。因为文化内容不像煤矿，挖完一个少一个；文化资源是越挖越深、越做越多的。只有大家都行动起来，共同做好中华文化这个大IP，才有利于实现民族文化的伟大复兴。”郭羿承坚定地说。

一家生产加湿器的厂商获得齐白石作品授权后，将加湿器做成了“艺术品”，深受市场青睐。（资料图片）

德耀中华

第六届全国道德模范呼秀珍：

“当老师是我一生追求”

本报记者 雷 婷

11月19日，第六届全国道德模范获得者、咸阳道北中学语文特级教师呼秀珍像往常一样，一大早便来到学校准备新一天的工作。此前，她刚刚在北京参加了全国精神文明建设表彰大会。对于这次获奖，呼秀珍说：“能够获得全国道德模范多少有些意外，作为一名人民教师，今后我会继续发挥余热，对得起‘道德模范’的称号。”

今年73岁的呼秀珍，1965年参加工作，2002年退休后返聘至今。在同事眼中，呼秀珍是学校的精神标杆。52年来，呼秀珍没有请过一天病事假。小病吃个药，唯一一次大病是做胆囊切除手术，也被她安排到了寒假。有事情，她都安排到假期去做，没有耽误过学生一节课。

在每位教师的教学生涯中，都会遇到调皮叛逆的学生，呼秀珍也不例外，年轻时她还被学生气哭过，但呼秀珍说：“一个学生不管学习怎么样，本性上都是善良的、是有爱心的。除了知识，我还可以教他们如何做人，做对社会有用的人。”对于带着礼物上门的家长，呼秀珍则一概拒之门外，“只要孩子们学习好，我心里就高兴，我要是收了家长的东西，就没法用一颗平常心教育孩子了”。

作为特级教师，多年来，呼秀珍利用双休日、寒暑假，开展师德师风、家庭教育等报告940场次，累计听众达27万人次。不论邀请她的单位大小，不论听众多少，不论省内省外，她从不讲条件，也不计报酬。从2002年起，她还为多个社区和“家长学校”义务讲课98场次，普及家教知识。

为了给大家解答教育子女中遇到的难题，呼秀珍先后撰写了《放飞希望》《献给孩子的爱》《思念与传承》《托起明天的太阳》等多本家庭教育专著。在《中国妇女报》“呼妈妈家教热线”栏目发表文章80篇，有针对性地为家长们答疑解惑；每年的“学雷锋纪念日”，呼秀珍都会在社区或学校义务开展“家庭教育咨询”。

教学生涯中，呼秀珍始终用4个“认真”要求自己：认真备好每一节课，认真上好每一节课，认真批改每一本作业，认真对待教学中出现的每一个问题。翻开她保存的48本教案，扉页上都写着“认认真真教书，全心全意育人”“和和气气做严师，扎扎实实抓教学”等自勉的话。

呼秀珍动情地说：“我真心热爱老师这份事业，做党和人民满意的好老师，是我一生的追求。”

正能量

孝老爱亲美名扬

——记河南滑县敬老村民张兰芳

本报记者 夏先清 通讯员 尚明达

在河南省安阳市滑县老爷庙乡孔村，有一位朴实无华、勤劳善良的农村妇女，10余年如一日地孝敬公婆，教育子女，她用自己的坚持、勤劳和善良完美地诠释了中华儿女孝老爱亲的传统美德，她就是孔村村民张兰芳。

“从嫁到孔村这十几年来，张兰芳一直和街坊邻居和睦相处，对每一个人都是热情相待，谁要是遇到了困难，她都会竭尽全力地去帮助。”村党支部书记郭孟朝说，提起张兰芳，当地村民都会伸出大拇指。

生活中的张兰芳，常常以身作则，用自己的一言一行体现着孝道。除了教育子女勤劳善良、诚实守信以外，她还经常教育子女要孝敬长辈。她对待丈夫的兄妹姐妹，如自己亲生兄弟姐妹一样，脏活累活从来都是自己干，10多年来没有跟他们红过一次脸、拌过一次嘴。一家老小在她的影响下，生活得其乐融融。

2009年，张兰芳年近70岁的婆婆患上了严重的骨性关节炎，双腿不能下地走路，生活也不能自理。作为儿媳妇，张兰芳当即表示，“就是再苦再累再难，也要把婆婆的病看好”。

从此，张兰芳就开始带着婆婆四处问医并承担起照顾老人的工作。婆婆胃口差，张兰芳就一口一口地喂饭，一喂就是半个小时，有时候手都举麻了。婆婆大小便时不能下床，张兰芳就拿盆给她接尿接尿。婆婆因为不能动弹，脾气变得越来越暴躁，常常无缘无故地唠叨张兰芳。每当这时，张兰芳就耐心地疏导婆婆，并和她一块聊天拉家常，哄她开心，从来不跟婆婆计较。

“只要老人高兴，有利于她的康复，做什么事我都愿意。”张兰芳是这样说的，也是这样做的。为了便于婆婆身体康复，张兰芳每天都要给老人做按摩，上午两遍，下午两遍，从未间断。多年来，婆婆的床铺总是干干净净的，没有任何异味。

经过张兰芳长期的精心照顾和四处求医治疗，婆婆的病情开始好转，双腿双手慢慢变得有力了。“我虽然身体不好，但我命好，有这样一个孝顺的好媳妇，她可比亲闺女还要亲呐。”提到儿媳妇张兰芳，老人动情地说。

印象

“榴三姐”创业记

陈文萍 陈 莉摄影报道

大学毕业后找一份稳定的工作，是许多毕业生的梦想。然而，在江西南昌西湖区有3位“90后”女大学生，却辞掉了“铁饭碗”，集资创业，开办了一家“榴三姐甜品店”——她们就是熊兴颖和杨玫、肖洒。

这3个女孩是高中同学，也是多年的闺蜜，大学学的都是设计专业。3个人大学毕业后，都进入了事业单位工作。工作之余，她们喜欢在一起学做甜品。一天，爱吃榴莲蛋糕的3个人一起在家学做榴莲蛋糕，制作出成品后，她们将图发到微信朋友圈，谁也没想到，当天晚上，3个人接二连三地收到询问咨询，甚至要求订货的微信，一个创业的念头在她们心中萌发。

2013年，3个人决定辞职创业：租房、进货、试生产，榴三姐甜品店在微信上试营业。创业伊始，“榴三姐”只有一个小小的烤箱，经常为了烤两个蛋糕熬到半夜。“虽然很辛苦，但是每天都很开心，能把自己喜欢的东西分享给其他人，尤其是看到被越来越多的顾客肯定，特别有满足感。”新合伙人徐蓉告诉记者。

随着“榴三姐”在微信圈中的名气越来越大，他们的蛋糕也越卖越多，一天营业额上万元。“每个人都应该有自己的梦想，靠自己的双手去创造更好的生活，是我们的追求。”谈起创业初衷，店长熊兴颖对未来信心满满。

图① 榴三姐甜品店店长熊兴颖（左一）和员工一起在制作蛋糕。

图② 熊兴颖（左一）带领员工设计新产品。

图③ 熊兴颖在精心制作蛋糕。

图④ 榴三姐甜品店客服处理网上订单。

行进中国 精彩故事 每个故事都是时代印记

本版编辑 胡文鹏 张 頔
联系邮箱 jjrbrw@163.com