

钢琴演奏家、教育家朱雅芬去世，钢琴家朗朗发文悼念：“她不仅是一位钢琴老师”



朗朗与恩师合影 图片来自朗朗微博



朗朗与恩师旧照 图片来自朗朗微博

11月13日，著名钢琴家朗朗发布微博，悼念自己的恩师——钢琴演奏家、教育家朱雅芬：“就在1个多小时前离我们远去了。我很难接受这个现实，我不知道该怎么表达我此刻悲伤的心情。”

朱雅芬享年94岁。朗朗在微博上深情回忆：“从我记事开始朱老师就是我的老师，她是一位最伟大、最有爱、最无私、也最懂我的老师。她不仅启蒙了我，更指引了我人生的道路，在我每一个关键的时刻或人生的路口，她都陪伴着我；她不仅是一位钢琴老师，更是最亲最爱的亲人。退一万步说，如果我只能选择一位老师的话，那就是朱老师！朱老师，您一路走好！愿您在天堂里也能听到我的琴声，我也将通

过我的琴声不断地向您诉说，您的精神和教诲将永远指引我前进！”朱雅芬系沈阳音乐学院教授，钢琴演奏家，教育家。1954年，她毕业于上海音乐学院钢琴系，1956年在辽宁省歌舞团（现辽宁歌剧院）任钢琴独奏演员。1978年，朱雅芬于沈阳音乐学院钢琴系任教，1981年至1986年任该院钢琴系主任。朱雅芬教授于1991年、1992年及1998年应邀到美国著名音乐学院

班及教师培训班。钢琴家孔祥东也留言悼念：“1985年1月原文化部主办的全国钢琴选拔赛，朱老师是评委之一，我获得了第一名，开启了音乐征程。她予我和我恩师范大雷老师许多鼓励和嘉许，后来在诸多音乐场合中又见，每每都是和风雨雨鼓励倍加。愿前辈长眠安息，音乐美愿长存！”朱雅芬曾在接受媒体采访时表示：“初级钢琴和高级钢琴教学都很重要，没有高低贵贱之分。我之所以将越来越多的精力放在初级钢琴教学上，是因为社会有这样的需求。在中国有那么多孩子，我们未来的钢琴明星很可能就从这几千万的业余琴童中间诞生。但我去过一些地区，发现当地钢琴师资非常少。”她表示，“即便是音乐专业的青年老师，在面临初级教学的时候也有很多困惑。目前国内的初级、业余钢琴教学和师资培训，甚至比专业教育更加急迫和重要。所以，我现在的态度是：任何地方只要需要我去教学，我都去！”综合自中新网、音乐周报、朗朗新浪微博等

声音

“感谢孔笙导演，当时给一个刚当妈妈的女演员机会……感谢我的月嫂，我当时说，如果有一天我得奖，我会谢谢你。”

——凭借在电视剧《山海情》中饰演的“李水花”一角，热依扎成为“飞天奖”史上第一位获得优秀女演员奖的“85后”演员。站在领奖台上，36岁的热依扎数度哽咽，感谢了一路上给她帮助的人。

“曾经的我总想着去拿金腰带，很在意输赢，想赢怕输，但这些年经历了失利和一些事情后，我慢慢发现，综合格斗会是我一辈子的事业。我可以放下包袱，放下输赢，去享受比赛。”

——北京时间11月13日中午，纽约麦迪逊花园广场，中国选手张伟丽经过两回合激战，击败现任女子草量级冠军卡拉·埃斯帕扎，重新夺回了失去一年半之久的金腰带。如今已32岁的河北姑娘张伟丽，是女子草量级的“箭头人物”，“最重要的是我想要告诉每个人，道路并非是一帆风顺的，其间必然会有起起伏伏，而这正是生命中最美丽的部分，我们应该享受这个过程。”

打造中国皮草界全生态链时代

——记海宁际高服饰有限公司创始人戴鑫良

“买皮衣到海宁”，海宁作为中国皮草之都，其皮革服装产量、交易量、外贸出口供货量三项均列全国前列。在海宁成千上万的皮草商人中，海宁际高服饰有限公司的创始人、董事长戴鑫良特别引人注目，他从天然环保皮草源头、到数智化生产营销物流仓储、再到售后专业维护，接连创新、整体布局，打造了皮草上下游全生态链。而他创立的皮草服饰品牌“付智恩”更是用互联网新零售策略直击年轻用户群，颠覆了皮草服饰的传统设计和客群定位，借助互联网销售的东风，海宁际高服饰旗下品牌以400%的销售增幅的成绩，成为行业标杆。

戴鑫良出生于浙江海宁皮草世家，自幼便耳濡目染，对皮草皮革的质地分辨、加工工艺了解颇深，他从小就立志要做中国的皮草大王。但那时候戴鑫良的家族生意和众多海宁皮草同行一样，还主要是局限在传统的皮草服饰进货、再批发转卖的过程。而本世纪初就已经有数家行业龙头企业占领了较大市场份额，海宁每年皮草销售收入近130亿元。随着年岁的增长，戴鑫良逐渐意识到如果单一将销售皮革作为公司业务的话，虽能在火爆的市场上分得一杯羹，但是会因为同质化严重而泯然众人。

2012年，在家族生意中积累了一定经验的戴鑫良开始正式为筹建海宁际高服饰有限公司而作准备。“我不想只是做皮草买卖，我的目标是打造一个集研发、生产、销售及品牌运作于一体的知名皮草企业。准备过程很漫长，但值得！”戴鑫良立志，既然他的起点在皮草之都海宁，他要做的就是做到行业前端。

戴鑫良花了一年时间走访国内各大皮革城，从皮草源头、质量、设计、价格、售后等多个方面进行详尽的研究比较。他发现皮草行业整个供应链中各环节都较为分散独立，上游来说，各皮草服饰企业对源头皮草控制力度较小，受牵制较大，而且对符合持续性发展要求的生态环保类技术研究更是缺乏；而下游尾端来说，就更别提针对皮草专业化的售后服务了，完全是一个市场空白。另一方

面，绝大部分皮草服饰从业者是作为其他服饰品牌的代工或部分款式供应商，对自我品牌建设意识薄弱；即使有老牌的知名皮草品牌，其款式、定位到市场营销手段仍旧维持着皮草“雍容华贵”的传统印象，对新生代、Z时代消费群体的策略缺乏，这种种问题势必导致传统皮草行业的下滑。

作为海宁人，皮草的基因刻在戴鑫良的骨血中，他形成了一个大胆的想法。他想将中西优质资源高效结合，充分尊重现阶段中外市场的发展趋势，融合传统皮草和新时代文化、环保、服务的多元要素，构建一个皮草时装全生态链。做第一个吃螃蟹的人，戴鑫良的远见和勇气都令人敬佩，然而背后需要付出的努力和汗水定然比普通入多上百倍。

为了保证原料纯正和可持续发展性，戴鑫良多次前往丹麦，与世界知名品牌丹麦哥本哈根皮草最终达成了臻萃之选战略合作伙伴，成为该品牌在中国的第一合作伙伴。同时，在环保皮草研发和皮草服饰设计制作方面，他一直秉持培养发展以自主研发和设计人才为核心的专家团队，组建了“时尚皮草研发中心”，并联合国内行业原材料龙头企业携手开发科技皮草新材料。从引进和自研两方面搭建了稳定的皮草生态链的上游端，从源头保证了产品的质量和价格的稳定。这一举动开始让中国皮草行业各路从业者意识到，戴鑫良的际高在下一盘大棋，一个要持续多年走下去的大棋。

2016年，戴鑫良在海宁设立了“全皮草品类生产工厂”，厂房总面积15000多平方米。戴鑫良还研发了“际高智能检测系统”“际高库位识别系统”以及“际恒恒温恒湿操作系统”等智能软件系统，以达到严格监控产品质量以及生产流程，全方



位、智能化保障产品安全和顺利流通。在戴鑫良的努力下，际高服饰成功打造了皮草采购、生产、品控、仓储智能化产业链模式。这在整个皮草行业引起轰动，也是行业开始寻求科技化转型的重要推动力。

为了突破固有的皮草服饰印象，他所带领的公司设计团队孜孜以求，不断抓捕新的设计灵感，到目前为止，公司拥有的相关专利已高达257个。其设立的“中国元素时装创新融合中心”，更是成为了中国美院全国皮草设计大赛的支持合作方，凸显其对原创设计和“国潮”风尚的大力支持。他和他团队的各种设计更是被众多服饰品牌邀约订购，狐狸幻影系列、彩狐车条系列、水貂全抽系列等新颖的设计款式更是被众多同行品牌借鉴，成为了“皮草服饰”的潮流ICON。

但戴鑫良从来都不满足于仅仅成为一个皮草生产商，从成立际高服饰的第一天起，他所有的布局就是为了要打造中国皮草界的自有品牌。2017年，他创立的品牌“付智恩”——FIRELADY FUR横空出世，除了有技艺扎实、理念领先的设计团队作后盾之外，戴鑫良打造出数字化全矩阵高端皮

草新零售营销模式，布局淘宝、抖音、小红书等线上渠道，通过时尚的皮草设计、日常穿搭指南以及消费习惯培养，将品牌受众下沉到20-30岁的年轻群体，并且取得了巨大成功，连续5年在各销售渠道排名前列。

2019年中国国际裘皮年会上，际高的宣传片荣获中国皮草行业优秀宣传片；2022年海宁中国皮草博览会上，FIRELADY FUR(付智恩)品牌获得极具影响力的大奖——风尚价值大奖。

戴鑫良并未因此而止步，他发现大部分皮草商家会忽略售后服务，而他认为这是提高客户粘性的关键环节。2018年，“皮草护理中心”的成立可谓是将戴鑫良皮草生态链的尾端又进一步作了延伸。护理中心为皮草时装提供护理、清洗、旧改新等服务，既获得了良好的售后服务口碑，也填补了之前空白的皮草护理服务领域。

戴鑫良不管在科研创新上，还是企业运营上，都做出了亮眼的成绩，为行业起到了带头示范作用。他的皮草大王的梦想也正在变为现实，近年来戴鑫良的名字经常出现在各类行业峰会及时尚舞台上。然而面对同行的夸赞和行业的认可，他却表示自己需要做的事情还有很多，“科技创新是第一生产力，我目前在皮草掉毛的行业通用问题以及人造皮革的研究上有了点小突破，我们际高的产品已经开始应用了这个技术，我希望不久的将来，能把这个技术推广到整个皮草行业……”



千年观前街 一个采芝斋

苏州热线电话: 0512-67276198 全国热线电话: 0512-67274512
地址: 苏州市观前街91号 网址: caizhizhai.tmall.com

中欧基金李帅：逆向思维，顺势而为

中欧基金李帅将投资方法总结成20个字：“产业景气前瞻、优质价值成长、逆向思维、顺势而为”。方法和标准的不断进化，最终还是融入日常产品的管理能力中。以李帅在中欧基金在管时间最长的代表作中欧瑾和为例，截至三季

度末，中欧瑾和近6个月收益率较好。展望后市，李帅表示在具体行业上，将立足自身调研，持续关注科创板、军工、高端装备、半导体等行业板块。广告 投资有风险，理财需谨慎，过往业绩不代表未来收益