

林凡:四栖会员,“三绝”艺术家



1月6日,中国工笔画学会发布讣告,沉痛哀悼中国工笔画学会原会长、名誉会长林凡先生。林凡,1930年出生于湖南益阳,字翊宇,是中国美术界的一位杰出代表。他不仅是中国作家协会会员,还是中国美术家协会、中国书法家协会、中国楹联协会的四栖会员,还担任中国人民解放军美术创作院副院长等多重职务,是公认的诗书画“三绝”艺术家。

出生知识家庭,自幼喜欢画画

享受国务院特殊贡献津贴专家的他,一生与艺术结下了不解之缘。林凡出生于一个知识分子家庭,父亲和祖父都是教育工作者。然而,父亲早逝,家庭生活陷入困境。但母亲始终支持他的艺术梦想,尽管她并不完全理解“画小人”和“画小鸡、小狗”的意义。在信义中学,林凡遇到了他的美术启蒙老师李伦。李伦不仅在学校组织了“抗敌画社”,还亲自指导林凡学习绘画和书法。在画社活动中,林凡临摹了巨大的斯大林像,并参与了游行,这使他初次感受到了艺术的魅力。

中学时期,林凡的数学成绩不佳,但语文、史地和美术十分出色。他曾在全县统考中获得了语文第一名,为信义中学争得了荣誉。抗战胜利后,他随兄长来到上海,因无

法安心读书而频繁逃学,四处看画展,找机会学画。这段经历让他结识了著名山水画家唐天磨,成为他艺术道路上的关键指引人。

在变动中创作,组建工笔画学会
在唐天磨的指导下,林凡开始接触石涛、八大山人、扬州八家等艺术大师的作品,并逐渐形成了自己的艺术观念。17岁参军,1949年后,他在部队老画家的支持和影响下,接触了苏联、俄罗斯画派的作品,进一步丰富了自己的艺术视野。他坚持写实、创意、想象和独创的艺术理念,绝不重复前人或自己,也绝不做一个没有思想的画匠。

1958年,林凡被下放山西20年。在这段时期,他深入临摹了山西著名的壁画,并从山西诗学中汲取了独特的文化精髓。这些经历对他的艺术风格产生了深远的影响。

响。回到北京后,他受命组建解放军艺术学院美术系,并编制了第一本教材《北派山水画研究》。

1987年,林凡与潘絮兹、蒋采萍、胡勃等人共同组建了当代工笔画学会。这个学会旨在团结工笔画家,弘扬工笔画艺术。在学会的发展过程中,林凡付出了巨大的努力,最终成功地将当代工笔画学会提升为中国工笔画学会。他撰写了多篇关于工笔画研究和创作的文章,提出了许多新论点,对工笔画界产生了深远的影响。

跨领域成就斐然,形成“渺小”风格

林凡的艺术作品充满了博大的胸怀和独特的风格。他不仅在绘画上取得了卓越的成就,还在书法、诗文等方面有着深厚的造诣。他帮助审定了一幅元代大家的摹本

《清明上河图》,并主编了一部中国最大的僧人诗歌总集《中国历代僧诗总集》。此外,他还酷爱园林设计,并出版了多本画册和著作。

90岁的林凡仍然保持着旺盛的创作热情。他每天晚上10点睡觉,早上6点起床,剩下的时间就是看电视、看报纸、看网络内容、画画、写字、搞诗词创作和研究。他认为活着总得干点什么,才对得起养育他的农民。

林凡虽然喜欢画大画,但画的格局并不大。他有一枚图章镌刻着“妙在渺小”,意思是深入些、含蕴些,从小处着眼,从大处着手。这也是他创作的主心骨:小格局、低角度、窄视野。这不仅是林凡的美学逆向选择,也是希望换一种角度去看问题,换一种思路去想问题。

(摘自《美术观察》1.8)

汤飞凡两次拒绝国外待遇

汤飞凡,被称为“疫苗之神”“衣原体之父”。是中国现代医学史上的传奇人物。1897年,他出生于湖南醴陵,因目睹百姓病痛折磨,他立志学医救国,1914年考入湘雅医学院,1921年以优异成绩毕业并获得医学博士学位。在北京协和医院,他专注于细菌学研究,梦想成为“中国的东方巴斯德”。

放弃哈佛待遇,毅然回国

1925年,他被推荐至哈佛大学医学院深造,期间与秦瑟共同研制出第一代微孔滤膜,对病毒学研究具有重大意义。哈佛大学对这位青年才俊极为重视,希望他能够留下来继续研究。但是,汤飞凡并没有听从导师的建议留在哈佛继续发展,而是在接到一封家乡来信后,毅然选择了报效祖国。受恩师颜福庆邀请,汤飞凡于1929年春回上海,担任中央大学医学院细菌系副教授。

拒绝英国研究所,报效祖国

尽管当时中国医疗设备简陋,科研条件艰苦,但汤飞凡全力参与生物制品研究。1935年,他赴英国国立医学院研究所进修,进一步拓宽学术视野。1937

年,抗日战争全面爆发。面对国家的危难,汤飞凡再次选择了拒绝国外良好的条件而回国,并被任命为中央防疫处处长。他带领团队夜以继日地研究和生产疫苗,为抗战胜利提供了有力的医疗支持。

医学成果显著,影响世界

20世纪30年代,他发表《沙眼杆菌与沙眼之研究》论文,否定日本学者关于沙眼病菌的错误结论。抗战期间,他带领中央防疫处成功研制出青霉素,使中国成为世界上能成功研制青霉素的7个国家之一。1950年,冀北爆发鼠疫,他仅用两个多月便研制出鼠疫减毒活疫苗900余万毫升,改变了从苏联进口供应不足的局面,遏止鼠疫横行。他还亲自研究黄热病疫苗,利用无毒病毒株17-D制出黄热病疫苗减毒活疫苗。1955年,他和助手成功分离出世界上第一株沙眼病毒,被誉为“汤氏病毒”,为沙眼防治提供科学依据。此外,他还研制出乙醚杀菌法,使中国率先消灭了天花病毒,比全世界早了16年。

(据澎湃新闻)

黄君珺:跳崖殉国的新闻女杰

在湖南湘潭,革命烈士黄君珺以身殉国的英勇事迹,依然在家乡广为流传。黄君珺,原名黄维祐,1912年生,她15岁就参加了革命工作,后只身来到上海,考入复旦大学,积极参加抗日救亡工作。1939年,黄君珺被派到太行根据地工作,先后在太行文化教育出版社、华北《新华日报》社任总会计兼管委会秘书长主任等职。1942年华北新华书店成立后,黄君珺任书店管委会秘书兼总审计师。在她的主持下,华北新华书店出版了40多万册新书,编印《抗战生活》、《华北妇女》等期刊,把抗日救国的思想传向四面八方。

工作上,黄君珺精益求精,严格要求。生活中,她和大家打成一片,对人和蔼可亲,经常关心、帮助周围的同志,深受领导器重和同志们的爱戴。黄君珺与同样从事新闻工作的丈夫王墨磐感情笃深,被誉为“战

地模范夫妇”。为了便于工作,她将出生3天的独生子送到老乡家寄养,从此再未相见。

1942年5月,日军对太行山区抗日根据地发动了“五月大扫荡”,妄图彻底摧毁我太行抗日根据地。5月24日,日军3万余人实施“铁壁合围”战术,直扑山西辽县(今左权县)八路军总部和《新华日报》、华北新华书店驻地。为缩小目标,减少牺牲,报社工作人员化整为零。黄君珺带领10多位同志,反复穿插于敌军间隙中,奋战了7昼夜,但未能突出重围,后来到庄子岭南的小五台山上,黄君珺和两位女同志退守到道土帽峰悬崖边上的一个山洞中。6月2日下午,疯狂的日伪军从后山爬上洞顶,企图点火封洞。危急关头,黄君珺毅然冲出洞口,举枪打死两个敌人,然后飞身跳下悬崖,壮烈牺牲,这一天正是她30岁的生日。

(据央广网)

五个湖南人,统治中国零食半壁江山

放眼中国零食行业,除去河南,其余的基本或多或少都和湖南地域、湖南人有着这样或那样的联系:数据显示,湖南贡献了全国休闲食品年产值的1/3、全国休闲熟食年产值的3/5。中国休闲零食自主制造第一股诞生于湖南,中国零食企业数量最多的省份也是湖南。今天我们就来盘点一下,站在中国零食界背后的5个湖南人。



卫龙创始人刘卫平、刘福平

1978年,刘卫平出生于湖南省平江县。这里有着悠久的酱干、麻辣酱干、麻辣豆腐制作历史。刘卫平从小跟着母亲学习做酱干。

1998年,平江县遭遇了洪涝灾害,酱干制作原材料大豆价格上涨。为了降低成本,当地酱干作坊的老师傅们用面筋替代豆干,做出了味道与酱干相仿、价



格便宜的面筋小食品。

不过,平江县位于山区,并不盛产小麦,平江人生产面筋不具有成本优势。因此,一批平江人开始走出湖南,刘卫平便是其中之一。1999年,刘卫平将发展地选在了盛产小麦的河南漯河,并带领弟弟刘福平及家乡人从小作坊开始做起。以面筋为原料,结合着酱干的手艺,制作出了“微甜、微辣、清爽、回味足”的产品,在市场得到良好反响。

2001年,刘卫平从传统牛筋面找到灵感,开发出中国第一根辣条——麻辣条。当时,辣条生产厂家很多,大多是小作坊形式。而对于刘卫平来说,他并不满足于小作坊带来的产量。2002年,他主张改良设备后,生产量猛增;2003年,刘卫平注册了“卫龙 Weilong”商标,“卫龙辣条”正式诞生。

自从刘卫平注册商标后,便开始了品牌营销的工作。发广告、写软文,很快,卫龙打开了漯河市场,并开始向郑州、河南全省乃至全国辐射扩张。2004年,漯河平平食品有限公司成立,卫龙成为全国首家成立公司的辣条企业。

卫龙的崛起,营销功不可没。2010年,卫龙还找了当时的一流明星代言,推出“卫龙”经典系列。线上的营销推广,不但令卫龙赚足了眼球,也带来了实打实的营收。2019年,卫龙仅电商渠道收入5.59亿元。时至今日,卫龙已经在整个辣条界奠定了行业老大的地位。

小作坊逆袭成零食自主制造第一股

盐津铺子创始人 张学武



从一家小作坊做到零食行业市值第一,张学武的创业史堪称一段传奇。

时间回到2005年,已在沿海外资食品企业工作多年的张学武回到湖南浏阳老家,接手了父亲的零食小工厂。面对着简陋的生产线,见识更高、眼界更宽的张学武知道,很多国际零食巨头也是从小作坊起家的。中国的零食行业才刚刚起步发展,自家的小工厂未必没有同样的机会。

在接手父亲的零食小工厂后,张学武正式创办了盐津铺子。早期的盐津铺子,以果脯蜜饯为主。在当时,张学武

观察到市面上的果脯蜜饯要么无包装,要么大包装,食用起来既不卫生也不方便。在研究分析后,盐津铺子率先推出了独立包装的凉果蜜饯散装食品,结果一经上市就迅速打开了市场,盐津铺子也正式站稳了脚跟。

之后,张学武发现整个零食行业都是主要通过经销商出货,这导致经销商垄断了渠道,甚至层层加码,零食

品牌没有真正的话语权,很难做大。于是,张学武毅然决定以商超为主,和沃尔玛、大润发等建立合作。2006年,盐津铺子正式签约沃尔玛,以“直营商超”模式开启了品牌建设之路。

在签约沃尔玛之后,盐津铺子进入其他商超渠道,开拓经销渠道都变得更为轻松。到2016年6月,盐津铺子产品进入到沃尔玛、大润发、步步高等众多国际、国内大型连锁商超的1700多家门店。一年后,盐津铺子正式在深交所上市,成为休闲零食自主制造第一股,如今年营收41.15亿元,市值达到157亿元。

80后卖零食门店过千,年入超百亿

零食很忙创始人 晏周



年轻团队从湖南出发,一步步走向了全国市场。经历了艰难的创业初期,零食很忙开放加盟,在4年内开出超过450家店,遍及湖南的大街小巷。门店也从最初的三四十平进化到了200平的旗舰店,拥有超过1500个单品。

转折点是在2021年,那年5月,零食很忙宣布完成2.4亿元A轮融资,由红杉中国与高榕资本联合领投,启承资本与明越资本跟投,投后估值达到了25亿。此后,零食很忙开启了高速扩张模式。2022年,零食很忙全国门店零售营业额达64.45亿元,据知情人士透露,2024年营业额预计超百亿。在2023年底,平价零食集合店品牌“零食很忙”和“赵一鸣零食”宣布完成战略合并,成立鸣鸣很忙集团,目前两品牌门店合计超过10000家,稳坐行业老大。



靠鸭脖成为万店品牌

绝味食品创始人 戴文军

就在盐津铺子登陆深交所的那一年,另一位湖南人同样靠着休闲卤味零食成功上市。他就是戴文军,靠着卖鸭货打造出一个线下万店品牌。

1968年出生的戴文军,大学毕业后,在好几个行业创过业、打过工,而后又投身到了销售的岗位,短短数年时间就成为了千金药业的市场部经理。在千金药业,经过5年的沉淀积累,戴文军得到了在全国市场开展业务的经验,也收获了人脉网络和第一桶金。

2005年,戴文军离开千金药业,始创绝味鸭脖。当戴文军在长沙开出第一家绝味鸭脖门店时,中国卤制品市场已经出现了一些区域龙头品牌。

为了实现弯道超车,戴文军决定采取加盟的扩张模式,通过饱和式开店,从而形成品牌效应。而在这一策略下,绝味当年就开了61家门店,第二年门店数达到了上百家。从2007年到2011年,绝味门店更是以年均700家的速度扩张,到2011年底,绝味已在全国门店数量接近3700家,而同期的湖北武汉周黑鸭才拥有320家门店。到了2021年,绝味门店数量超过了1.3万家,营收到65.49亿元,净利润9.81亿元,超过周黑鸭和煌上煌的业绩总和。截至今天,绝味食品尽管在市值上不如当年,但在卤味连锁领域依旧以近15000+门店数领跑。

(摘自正和岛微信公众号 微澜/文)