



我的漆画“武汉消防员”上国展了

故事

前段时间,我和母亲走进了多所高校,让同学们感受到了有着数千年悠久历史却濒临失传的中国非物质文化遗产——漆艺的魅力。正好,李子柒的漆器制作视频爆红网络,看到那么多人为她点赞,我的内心也被深深触动。因为这不仅让漆艺再次成为公众关注的焦点,更激发了我和母亲在武汉这片土地上,共同传承这份古老技艺的无限热情。

我出生于1996年,自幼生活在一个被漆器与漆画作品环绕的家庭。记忆中,母亲的手指有腱鞘炎,时常疼痛,那是她在精心打磨漆器时,因无数次用手指点磨而留下的伤。

早在1976年,当时20岁的母亲就开始与漆艺结下了不解之缘,一直从事漆艺方面的工作,即便是退休后,她手中的画笔与漆刷也从未停歇。在母亲的熏陶和引导下,我逐渐对艺术产生了浓厚的兴趣。因此,在高考时,我毅然选择了艺考这条道路。经过一番努力,我最终顺利地考入湖北美术学院中国美术学院硕士毕业。这段经历让我对中国画艺术有了更深入的理解与热爱。随着绘画技能日益娴熟,如何让国画和漆画这两种传统绘画焕发新的生机,是我常常思考的问题。于是,我常常会与母亲一起学习探讨漆画技法。

网上很多网友都注意到了制作漆器时很容易过敏。其实,这对于我们来说,只是种种挑战中很小的一部分。漆艺有着许多繁杂而精细的工序,从做小稿、过正稿,到刷漆、彩绘、刻线、罩漆,再到打磨、抛光,往往需要经过几十乃至上百道工序的洗礼,每一步都需要精心雕琢。

例如“打磨”这一步骤,就很费手指。需要先用粗砂纸蘸水,轻柔地打磨不平之

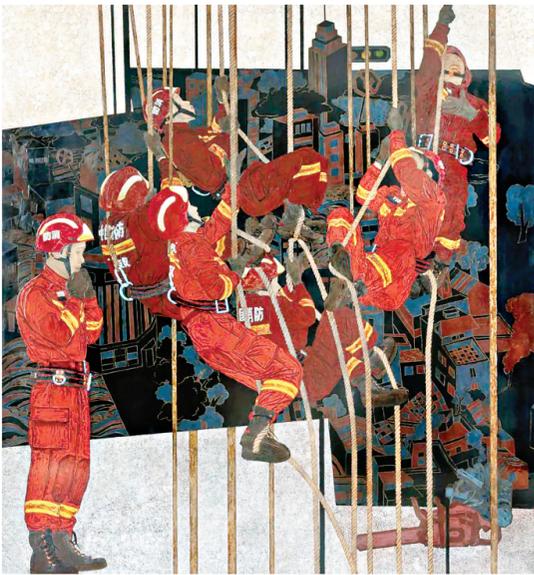


王天瑜正在仔细地给作品《平安千万家》上漆。

处,力度需恰到好处,以防损伤漆面,稍有不慎就可能前功尽弃。随后,上一层薄漆使画面色彩更显深沉。待干后,换用细砂纸打磨,这一过程需反复多次,每次使用的砂纸更细,画面也更加光滑细腻,色彩饱满。这不仅是对技术的考验,更是对耐心的磨炼,只有经过无数次的尝试与调整,才能成就完美的画面效果。这样的烦琐与漫长的过程,对于每一位漆艺创作者来说,都是一场身心的考验,尽管如此,每当看到打

磨完成后那独一无二的肌理效果时,我所有的疲惫都会瞬间消散,留下的只有满满的成就感与喜悦。

今年,我与母亲共同创作的漆画《平安千万家》有幸入选了第十四届全国美术作品展览,入选这一中国美术界的顶级展览,是对我们努力的肯定。历经一年多,从设计、过稿、上漆、打磨到抛光、揩清,我投入了很多心血。作品以武汉为背景,描绘了消防员们进行爬绳救援训练的场景,垂落的绳索如



王天瑜和母亲创作,入选第十四届全国美术作品展览的漆画作品。

同音符,展现了他们积极向上的精神风貌。作品的颜色以大漆标志性的黑漆和红漆为主,既体现了消防员的神圣与庄重,也融入了市民与消防队的深厚情谊。

未来,我会从妈妈的手中接过接力棒,继续传承和发扬中国传统文化,让漆艺这份珍贵的非遗文化得以延续,绽放出更加璀璨的光芒。

——大武汉客户端网友@王天瑜 (整理:王锦婷)

这所小学有36张乒乓球桌

四年级女生『打』进国少集训队

长江日报讯(记者刘嘉 通讯员刘杰)12月17日上午的大课间,江汉区红领中学校阳光校区六年级男生余乐言和同学们在小操场的乒乓球桌上打起了“球王争霸赛”,打满5分就换人。孩子们玩了半个小时,场边欢呼声不断。在这所小学校园里,一共有36张乒乓球桌。从建校时的4张球桌到如今的36张,乒乓球桌越来越多,爱打球、会打球的孩子也越来越多。

长江日报记者看到,红领中学校阳光校区的小操场上摆了16张乒乓球桌。这里离教学楼近,一到课间就能看到同学拿着球拍跑过来打球。多功能教学楼3楼的乒乓球馆里还有20张乒乓球桌,不仅供学生课间打球娱乐,也是乒乓球校队训练的场地。

“我记得2006年刚建校时,学校在大操场的一侧摆了4张乒乓球桌。”红领中学校体育负责人李慧介绍,乒乓球桌很受孩子们欢迎,课间总有学生排着队等着打球。看到孩子们这么喜欢打乒乓球,学校陆续更换、新增了一批乒乓球桌,到2016年时,校园里已经有了十余张乒乓球桌,学生中打乒乓球的气氛很浓。于是,学校专门腾出了2间空教室作为乒乓球室,老师们自编了乒乓球校本教材,还将每周体育课中的一节设为乒乓球课,带着孩子们练起来。2021年,学校建好了乒乓球馆,不仅新添了乒乓球桌,还采购了发球机、训练用挡板、球拍等器材。现在,36张乒乓球桌旁总能看到学生打球的欢快身影。

打会儿乒乓球,是余乐言课间最喜欢的活动。一开始,他的球技在小伙伴中只能算“中等”,跟着老师学了正反手、下旋球、侧旋球,现在也成了班级的乒乓球高手之一。“乒乓球很好玩,别看只是一个小小的塑料球,要打好需要技术和智慧。”余乐言说,打了几年乒乓球,视力没有下降,身体也更强壮了。男生陈俊宇也爱打乒乓球,他在日记里写道:“课间时光因为有乒乓球,有了朋友之间的过招和鼓励,让我对上学的一天都充满期待。”

乒乓球馆里,体育老师柯晓雯正在给校队队员指导动作要领。柯晓雯毕业于华中师范大学体育学院,是乒乓球国家一级运动员、国家一级裁判员。一到课间,她就特别“抢手”,同学们都喜欢找她打球,要挑战她这个“大魔王”。平时,她不仅要在体育课上教学生打乒乓球,还要和学校聘请的专业教练一起带校队训练。校队里的75名队员,都是从爱打乒乓球的孩子中涌现出来的好苗子。校队每周二有早训,每周三、五各有1个多小时的训练,一批小队员迅速成长,在武汉市“友谊杯”乒乓球比赛、“乒视力”乒乓球赛中多次收获第一名。

每年春季学期,红领中学校阳光校区都会举行为期两个月的校级乒乓球联赛。乒乓球馆的墙壁上就贴着该校2023年、2024年乒乓球联赛的对阵图和获奖名单。记者看到,四(7)班女生王荠乐连续两年拿下了“精英组”的冠军。王荠乐从小就喜欢乒乓球,家里就摆着乒乓球桌。4岁时,她被爷爷抱在怀里,手握球拍打着玩,等再长高一点,就踩着木凳子打球。进入小学后,校园里这么多的乒乓球桌让她“如鱼得水”,她书包里总装着球拍,一下课就拉着同学、老师“对战”。因为她的发球动作酷似丁宁的“砍式发球”,同学们都叫她“小丁宁”。她不仅是乒乓球校队的主力,还在武汉市体校进行专业训练。近日,王荠乐在2024乒乓球国少集训队选拔中脱颖而出,即将参加在威海举行的集训。

今年年夜饭大桌团年餐明显增多

预订有望超过70万桌 “十大名菜”热卖

长江日报讯 距2025年农历新年还有一个多月时间,全市70%的餐厅年夜饭就被预订一空了!昨日,武汉餐饮业协会有关负责人透露,据目前的预订需求推算,从小年(腊月二十四)到除夕(腊月二十九),武汉餐厅接待的年夜饭消费有望超过70万桌。

从目前的预订情况来看,今年年夜饭预订的一个显著特点是,以亲人大团聚为主的大桌餐明显增多。过去,小家庭来餐厅订年夜饭较为常见,但今年,爷爷奶奶家、外公外婆家等大家族成员纷纷加入,共同在餐厅里享受团圆的时刻。此外,老乡聚会、同学聚会和战友聚

会等也选择餐厅作为年夜饭地点,通过这一形式传递亲情和友情,让年味更加浓厚。

在来菜·湖北头牌藕汤连锁店,早在11月底和12月初,就有消费者前来预订年夜饭。目前,该连锁店的20多家门店均已开始接受年夜饭预订,除夕前夕的包房已基本预订一空,仅剩散台可供预订。这一现象不仅反映了市民对年夜饭的重视,也体现了热门餐厅年夜饭预订的火爆程度。

同样,沙湖的肥肥虾庄也迎来了年夜饭预订的高峰。12月初,就有消费者前来预订年夜饭,其中腊月二十八、二十九的预订量最多。

目前,沙湖门店的年夜饭预订已经过半。肥肥虾庄相关负责人介绍,“今年主推888元的年夜饭套餐,配置的全是店里的招牌菜,如虾、蟹、武昌鱼、藕汤等,让消费者在品尝美食的同时,感受到浓浓的年味。”

武汉餐饮业协会会长刘国梁介绍,目前,武汉部分热门餐厅腊月二十九的年夜饭已经预订一空,中午和晚上的餐位均已爆满。在菜品方面,今年武汉市评选出的“十大名菜”成了年夜饭预订的热卖菜品。这些名菜不仅口感独特,更承载着武汉的饮食文化和历史传承。市民们在选择年夜饭菜品时,更加注重菜

品的文化内涵和寓意,希望通过品尝这些名菜,感受到武汉的独特魅力。

更有场景体验感的年夜饭也更受欢迎。武汉首家汉剧文化主题餐厅——小蓝鲸,春节期间会有汉剧表演;艳阳天旺角酒店推出的湖北首家美食剧场——“燕礼”,则推出了赏楚舞、听楚乐、品楚菜,消费者换上汉服品尝美食的同时,还能欣赏到精彩的表演。“1月27日(腊月二十八)中午的‘燕礼’已被包场,其他时段的预订也不少。”艳阳天有关负责人表示,自“燕礼”推出以来,这种穿越千年的荆楚文化盛宴就一直备受青睐,年夜饭订单更是源源不断。

春节团年饮食文化方面也有创新之作,湖锦酒楼就推出了特色九大碗,每一道菜都蕴含着深厚的文化底蕴和美好的寓意。丽华园餐厅则推出了“五福”菜品,包括福禄寿喜财五种寓意美好的菜品,让消费者在享受美食的同时,也能感受到传统文化的魅力。

(张珺)



金融甘霖浇“实”浇“透”

光大银行武汉分行全面推进小微企业融资机制落地见效



金融行业要树立正确的经营观,坚持在有效服务经营主体发展中创造价值和利润,把“以义取利,不唯利是图”的实践要求真正落到实处,坚持在有效服务经济社会发展中创造价值和利润,实现社会效益和经济效益相统一。

小微企业显身手,经济发展展宏图。小微企业正成为数字化转型路上的“生力军”。新赛道,新未来!小微企业在创业路上一路踏实、走稳,离不开金融甘霖的浇“实”、浇“透”。

破解小微企业“融资难、融资贵、融资慢、信息不对称”等诸多痛点,是金融机构“赶考”普惠金融的“必答题”,也是金融机构服务实体经济能力的“试金石”。光大银行武汉分行积极响应国家政策,彰显金融央企担当,认真落实小微企业融资协调机制工作要求,以“千企万户大走访”活动为抓手,深入了解个体工商户、小微企业经营情况和融资需求,努力打通金融惠民利企“最后一公里”。

时间是最好的回答,数字是最佳的佐证。自机制运行以来,该行已为小微企业及个体工商户发放贷款超16亿元,以实际行动推动协调工作机制落地见效,切实做好普惠金融大文章。

举好“指挥棒”高位谋划 第一时间成立工作专班

心系小微企业所需,聚焦小微企业所盼。自支持小微企业融资协调工作机制启动后,光大银行武汉分行高度重视,快速响应,第一时间成立由分行行长任组长的小微企业融资协调机制工作专班,高位谋划,统筹推进小微企业融资协调机制各项工作,统筹从中台部门到一线机构资源,覆盖从业务营销到风险管控全流程。

同时,该行在二级分行、武汉同城机构网点建立专班工作机制,确保与政府各级工作机制有效对接,把破解小微企业融资难题作为工作的着力点和突破点,发挥合力推动小微企业融资协调机制落地见效。

为推进小微企业融资协调机制工作有序落实,该行建立分级分层走访机制,靠前服务、主动作为,精准对接。

该行行长带队走访民营企业开展调查研究,并不断延伸服务触角,持续开展“小微企业陪伴成长计划”,通过“公私联动”“集团协同”组建专属服务柔性团队,共同设计产品或服务方案,为小微企业金融服务共同创建“绿色通道”,向对接企业提供包括但不限于融资、结算、零售业务、地方政府惠企扶持政策宣讲等全方位金融服务。

明确“着力点”重点推进 积极推进“千企万户大走访”

进园区、进社区、进街道、进企业!光大银行武汉分行瞄准重点发力,积极推进“千企万户大走访”。为进一步提升支持小微企业融资协调工作机制金融服务质效,光大银行武汉分行组织经营机构主动对接市级、区级协调机制专班,配合梳理形成“申报清单”和“推荐清单”,并根据清单上的名单给予受理、审查及审批上的便利,大幅提升服务小微企业效率。

在该行与各级专班对接中,光大银行黄冈武穴支行了解到清单上客户有资金需求,于是第一时间走访了解,该企业是生物科技型企业,在技术研发和生产中急需资金,武穴支行结合企业经营情况,通过线上方式成功为其发放1000万元信用贷款,有效支持了企业经营发展,高效便捷的服务获客户称赞。

同时,该行组织各机构主动走访,深入园区、社

区、街道、企业开展融资对接服务,分行领导带队前往荆州,走进园区开展走访对接,走进专精特新企业生产车间,详细了解企业生产经营状况、发展规划及融资需求。各经营机构负责人、对公及零售分管行长带头走访,主动摸排新增融资需求,积极跟进到期续作客户需求,活动期间该行已主动开展走访对接300余次,收集融资需求并积极跟进审批及放款。

优化“工具箱”便捷服务 小微企业足不出户获信贷

足不出户,线上提款80万元。近日,武汉某科技型企业享受到了光大银行武汉分行高效便捷的智慧金融服务。

据介绍,这家科技企业是一家消费领域数字化采购服务商。光大银行武汉分行东湖支行在走访中了解到,该企业今年承接供应链订单增多,急需资金用于采购物资。支行迅速通过科技e贷产品为企业模型审批意向额度,并结合企业经营情况量身定制授信方案,建立绿色审批通道,通过“信用+科技贷”模式,助力企业成功线上提款80万元,顺利完成订单交付。

秉持“金融+科技”的创新理念,光大银行武汉分行全力打造智慧金融服务模式,积极运用光大银行总行专精特新企业贷、科技e贷、e税贷等客户端全业务流程线上化的优势,为客户提供便捷高效的融资服

务。据介绍,光大银行已在微信公众号和企业手机银行普惠专区上线“小微融资协调工作机制专区”,线上便可了解光大银行特色产品,符合要求的企业足不出户就可发起授信申请。

自小微企业融资协调机制运行以来,已为小微企业办理无还本续贷业务5000余万元,其中,通过线上自动化审批无还本续贷投放超千万元,为小微企业提供高效的续贷服务。

为进一步让利惠企,光大银行武汉分行充分运用总行针对服务实体经济重点领域给予的FTP减点优惠政策,根据贷款市场报价利率LPR,合理确定普惠型小微企业贷款利率水平。同时严格执行减费让利相关规定,严格落实“两禁两限”规定,最大程度减少贷款以外不必要的中介服务和环节,进一步降低小微企业融资成本。同时,该行严格贯彻落实尽职免责制

度,将小微企业、个体工商户的经营性贷款纳入尽职免责管理范畴,充分激发基层信贷人员服务小微企业的内生动力。

截至2024年11月末,光大银行武汉分行普惠贷款已累计投放超55亿元,服务普惠小微客户超万户。为湖北地区小微企业注入金融“活水”。

打通小微企业融资堵点非一日之功,金融赋能实体经济也非一时之能,光大银行武汉分行深知重任在肩,将进一步落实小微企业融资协调工作机制,扎实推进“千企万户大走访”活动,宣讲惠企政策,打通小微企业融资堵点,全力提升普惠金融服务的便利性、可得性和覆盖面,为小微企业提供更加精准、更加有力的金融支持,实实在在提升小微企业金融服务的获得感、满足感,为普惠金融的武汉篇章贡献力量。

中国光大银行总行成立“支持小微企业融资协调工作机制”工作专班,开展“千企万户大走访”活动,将金融服务深入园区、社区、乡村,与小微企业实现精准对接,做到信贷服务的快速触达。