

我们的年

东昌毛笔制作技艺传承六百年

习字绘画之风渐起,众多订购者慕名而来



齐鲁融媒 新春走基层

本报记者 杨淑君

72道工序 制出东昌毛笔

据记载,明代中叶至清道光年间是聊城东昌毛笔制作的兴盛时期。孙金龙是东昌毛笔制作技艺第26代传承人,今年64岁,他从16岁就学习东昌毛笔制作技艺。1月16日,孙金龙告诉记者,东昌毛笔制作,要经过齐材质、切材质、梳毛、湿理、剔锋、修头、刻管等大小七十二道工序方可制成。在这些工艺中,最严的是齐材质,选择的笔尖用料要符合“尖、圆、齐、健”的要求。制作毛笔最好的材质是羊毫、狼毫和獾毫,其中以羊毫,即山羊前腿内侧的毛最佳。

工序复杂,使用的工具也有几十种:毛刀、梳子、快刀、笨刀、刻板、帖子板、附管板、紮子、梳瓦、挖刀……手工制笔,不仅是时间和体力的挑战,更是技能与耐性的考验。

从16岁学习制笔,到如今,孙金龙经常从早晨盘腿坐到夜里12点。在水盆工艺环节,用尖利的牛骨梳子,一遍遍地将毛

聊城东昌毛笔制作距今已有600年历史。东昌毛笔制作技艺第26代传承人孙金龙,是目前唯一精通东昌毛笔72道制作工艺的传承人。近年来,文事兴盛,习字绘画之风渐起,临近春节,东昌毛笔又吸引全国各地的毛笔爱好者纷纷前来。

和麻梳匀在一起,就要三十几遍。毛笔后期的制作,则主要是择笔,是对毛笔质量的最后把关,需要一遍遍地吧弯的笔毛剔除,即使有一根杂乱的笔毛,也会影响整支笔的使用。

东昌毛笔 享誉海内外

东昌毛笔制作,清末始衰,但仍有作坊30余家,较大的作坊有余子尚、玉山堂、老友友、魁允堂、恒顺堂等,小作坊有万元长、文元斋、松华斋等。各作坊工匠多者100余人,少者30人。年产200余种,300余万支。民国时期,随着木版印书业的没落,毛笔制作业也逐渐呈现凋零景象,全聊城毛笔制作工人不足200人,年产毛笔的数量也只有50万支左右。1949年后,制笔业再度兴起,而且从进一步精选原料,改进传统工艺入手来提高毛笔质量,不仅畅销国内,而且出口销往海外,东昌毛笔享誉海内外。

孙金龙回忆,“文革”期间各地对毛笔的需求很大,他所在的公社就组织人员成立了“张堤口毛笔社”,老师和



▲孙金龙用“笨刀”选取制笔用的毫毛。

▲孙金龙专注地剔除毛笔头上的杂毛。本报记者 杨淑君 摄

学徒加起来有40人。那时候制作毛笔的老师与学徒算得上“高收入群体”。每天差不多有4毛钱的收入,而凭苦力下地劳动的村民,年终算账每天才两毛左右。可以说,那时东昌毛笔的手工艺人,日子不难过。后来笔刷社解散,包括孙金龙在内的8名毛笔制作老艺人重又搭伙儿,坚持制作毛笔5年。1988年前后,8人制作毛笔团体解散。如今,唯一坚持制作毛笔并销售的只有孙金龙。

东昌毛笔制作 仅存一家

孙金龙的二女儿孙惠民说,近几年,文事兴盛,习字绘画在一些青少年学生、退休老人中间兴起,眼下学生们都放假了,买笔的纷至沓来,加上来访者,一天有数百人。最近来买笔的来自全国各地,香港、澳门、台湾的一些顾客还慕名前来定制毛笔。

孙金龙最忧虑的,是东昌毛笔技艺的传承。现在会制作

东昌毛笔的只此一家。曾有不少年轻人前来想学习这项传统技艺,但听说要学成至少需要三年,学成后也不一定能获得大的收益,就放弃了。

多年坚持制笔,练就精湛技艺的同时,孙金龙也落下“职业病”,手变形,还有关节风湿病等,以前在每一支笔上刻字,如今已无力再刻。他每天都到毛笔店,看着来往于店里钟情于毛笔的人,他常常想:这项传承了600年的制笔技艺,将来谁能继续传承?

坚持稳中求进 深化转型发展

新华保险确定2017年发展基调

2017年1月16日,新华保险2017年度工作会议在北京召开,股东代表、驻司董事和公司领导出席会议,来自各分公司、总部各部门、各子公司主要负责人参加会议。总部各部门主要负责人列席上午的会议,公司董事长兼CEO万峰发表讲话,黎宗剑副总裁主持会议并作总结讲话。

万峰发表题为《坚持稳中求进 深化转型发展 为实现十三五规划目标打好攻坚战》的讲话,他强调指出:新华保险2017年工作的指导思想是“坚持稳中求进,深化转型发展”。稳中求进是公司十三五时期的总体基调,着眼于“稳”,实现总规模正增长,保持政策导向稳定,保持现金流稳定,确保不出现系统性风险;发力于“进”,继续优化保费结构,年期结构,产品结构,费用结构和利润结构,加速价值成长,实现业务增长,转型发展是公司十三五时期的整体战略,2017年要坚持问题导向,发现问题,剖析问题,解决问题,将转型发展推向纵深;发扬钉钉子的精神,把每一颗钉子钉实钉牢,一点一点把美好的蓝图变为现实。

在2016年工作回顾中,万峰总结了“五个方面”的成绩。一是转型发展迈出关键步伐;二是自主经营体系初步建立;三是创新发展取得良好成效;四是司法活动效果超出预期;五是风险防范守住了安全底线。

在回顾2016年的工作时,万峰着重谈了三点体会:一是方向正确,才能赢得主动。坚持回归保险本源,才是寿险发展的正确道路。2016年,公司主打保障型产品,大力推动健康保险和医疗保险,积极拓展政策性民生保障业务,努力践行“保险姓保”理念,发挥保险的独特优势,对下一步发展拥有了更大的主动权,应对也更为从容。二是思想统一,才能行动一致。十三五规划正式通过董事会审议,股东单位鼎力支持和帮助,广大干部员工建言献策,我们一步步凝聚了共识,更积累了力量。在新一届领导班子的带领下,系统上下坚决落实总公司的决策部署,扎实推进各项工作,取得了超出预期的转型成效。三是坚持不懈,才有丰厚回报。我们确立了回归保障、走长期拉动的转型道路,起初外界或多或少对公司的转型存有疑虑,给公



司经营带来了一定压力,但随着转型成绩单的陆续发布,多项行业领先优势引发市场关注;健康产品领先市场,业务结构领先市场,销售能力高于同业,新政策压力小于同业。目前,凭借领先行业转型发展的优势,我们正在收获越来越多的来自社会各界的认可和赞誉,去年底的公司开放日活动得到了投资机构、分析师和媒体的高度关注。

在谈到未来五年的基本战略时,万峰指出,未来五年我们的主要任务是实现“做强”。为达成这一任务目标,十三五时期分为两步走:2016-2017年为转型期,这一时期的主要任务是调整业务结构,改善发展基础,2018-2020年为发展期,这一时期的主要任务是形成新的发展态势。2016年公司以转型发展和自主经营体系建设为突破口,实现了良好开端,2017年,公司要继续深化转型发展,全面实现第一阶段的各项任务目标,这是历史赋予这一届班子和整个新华团队的使命。如果2017年不能全面实现既定的转型目标,那么2018年进入战略发展期就是一纸空谈,我们别无选择,必须迎难而上。同时,公司在转型发展中仍然存在若干突出问题和薄弱环节,需要尽快去解决。

基于对形势的认识,新华保险确定了2017年工作的指导思想,即:坚持稳中求进,深化转型发展。稳中求进是公司十三五时期的总体基调,转型发展是公司十三五时期的整体战略,着眼于“稳”,发力于“进”。万峰全面部署了2017年重点工作安排,一是努力超额完成业务计划;二是深入推进管理体系建设;三是大力夯实队伍基础;四是完善自主经营;五是加强子公司管理;六是提高风险防范能力;七是稳步推进企业文化建设。

农行山东分行 创新涉农金融服务

去年以来,农行山东省分行立足地方特色农业、品牌农业,在“新”上做文章,探索商业化运作模式。农行山东分行行长益虎介绍:“只有总结经验,创新协同支农的联动模式,才能提高服务三农的质效。我们通过普查确定了48个特色农业名录,逐一制定服务方案,设置发展规划,到2016年末,省级及以上龙头企业服务覆盖面达到90.6%。”

该行搭建新平台,拓宽服务新领域。为解决“三农”客户担保难,贷款可获得性低的难题,他们加强与省农业厅、畜牧局、粮食局等省直涉农主管部门的联络合作,先后开展了优化方案、组织签约、联合发文等多种方式,促进了客户推介、支付结算、政府增信等业务开展。拓宽银担合作的深度和广度,组织开展了涉农和县域政策性担保公司的集中营销准入活动,2016年新准入政策性担保公司7家,总量达到22家,核定担保额度61亿元,担保余额12亿元。重点加强与省级担保公司的合作,尤其是把握省农业融资担保公司改制机遇,在资本金入股、建立风险分担机制等方面开展了全面合作。探索金融创新与农业科技深度融合的有效方式,结合行领导进行走访活动,4次赴实地对接黄河三角洲农业高新技术开发区金融需求,制定了综合金融服务方案。围绕农高区三项发展重点达成了合作意向。

该行不断打造新模式,研究业务推广新路径。他们在总结“融资增信”服务模式的基础上,主动沟通省财政厅与试点县政府,逐步扩大了业务试点范围,及时调整了风险准备金以及复合担保

机制。试点县扩大到39个,占全部试点县的89%,累计发放融资增信贷款5.5亿元,余额3.4亿元,居同业首位。将六和模式经验运用到产业链农户贷款管理中,累计准入农业产业链96个,累计发放产业链农户贷款36亿元。同时,不断深化农民合作社信用互助托管业务推广,出台有关专项激励政策。到2016年末,66家支行与97家合作社签订三方合作托管协议,分别较年初增加56家和85家,探索推出社员贷款“批发做”模式,解决试点合作社外源性融资的难题。该行的经验做法在全省新型农村合作金融试点青州现场会上推广。

该行注重研发新产品,有效满足发展新需求。农行山东分行采取“一县一品,一行一策”的方式,结合当地资源禀赋研发或组合针对性强的金融产品,努力做出特色。先后研发阳信肉牛、栖霞苹果、微山湖大闸蟹等21个特色产品或产品组合包落地实施。省行重点选择了菏泽牡丹产业进行示范,研发了《牡丹种植贷款管理办法》,累计投放贷款1.1亿元,引领了全省特色农业发展。积极对接供销社改革,研发了供销社为农服务中心建设信贷产品,创新了“政策担保公司担保+财政直补”的合作模式,对接供销社电商平台,推出了“供销e家”电子商务金融服务产品。

