

从涂鸦少年到电影导演

浏阳“90后”青年瞿才佳执导贺岁动画片《熊出没·重启未来》，参与制作6部《熊出没》系列影片

● 长沙晚报通讯员 欧阳稳江
全媒体记者 颜开云

“90后”浏阳伢子瞿才佳,先后参与制作了6部《熊出没》系列影片,从分镜制作、副导演一直做到导演——今年春节,由其执导的贺岁动画片《熊出没·重启未来》受到众多亲子家庭的喜爱,目前这部电影票房已超过7亿元。

“熊心”永随,与电影共成长

《熊出没·重启未来》的故事背景设定在100年后的未来世界。光头强、熊大和熊二意外穿越时空,与来自未来的小亮相遇,共同踏上了一场惊心动魄的冒险之旅。影片在保留幽默风格的同时,加入了更多的科幻元素,探讨了环境危机、时空旅行与人类命运等深刻主题。

“最值得骄傲的是,这是我们浏阳人导演的春节贺岁片!”在鑫鑫国际影城(君悦城店)、米禾影城(浏阳天虹店)等多家影院,不少观众在看完影片后纷纷点赞。

“《熊出没》系列连续11年亮相春节档,且从2021年起均以科幻为主题,在画面和剧情上都有迭代进化,我想这也是观众一直喜欢它的原因。”第一次以导演身份出现,瞿才佳表示,影片的成功上映凝聚着他和团队成员无数日夜的辛勤奋斗,也离不开观众的支持。

“《熊出没》在成长,我也在成长。”这个朴实浏阳伢子的语气里满是谦虚。台上一分钟,台下十年功,春节假期一结束,瞿才佳便迅速投入下一部电影的制作中。

自2014年开始,瞿才佳共参与了6部《熊出没》春节贺岁片的制作:从《熊出没》系列第5部《熊出没·变形记》到第8部《熊出没·重返地球》,他都是担任分镜制作。到了第9部《熊出



“90后”浏阳伢子瞿才佳先后参与制作了6部《熊出没》系列影片,从分镜制作、副导演一直做到导演。他执导的贺岁动画片《熊出没·重启未来》票房已超过7亿元。受访者 供图

没·伴我“熊芯”》,瞿才佳则以副导演的身份亮相。除了继续参与分镜制作,他还需要负责电影剧情创作、画面剪辑以及背景音乐的融入。

“从电影的策划到最终呈现,我涉足的环节更加广泛,更深入地参与到故事的构筑中,对剧本也有了更多个性化见解。”第一次以导演身份执导《熊出没·重启未来》,瞿才佳感慨良多。

瞿才佳笑言自己是“熊心”永随,跟着电影一起成长。

从小爱“涂鸦”,大学学动画

“我从小就很喜欢编故事、画画,有时本子

上画不够,课本上也会出现一些我的‘涂鸦’作品……”1990年,瞿才佳出生在浏阳龙伏,从翻开第一本漫画书开始,绘画的种子便不知不觉地在其年少的心中种下,那些简单的线条和图案,成为他对动画世界最初的探索和表达。

2008年,瞿才佳从浏阳八中考入四川音乐学院成都美术学院,学习动画专业。毕业后,他加入华强方特(深圳)动漫有限公司,随即参与《熊出没》系列电影第5部至第8部的分镜制作。

“通过这四部影片分镜的深入学习和创作实践,我的能力与技艺都得到了提升。”将家喻户晓的故事创作得更有新意和深度,成了瞿才

佳孜孜不倦的追求。

在创作之外,他将大量精力都放到了扩充观影量上。瞿才佳表示,自己每年观影的数量有一两百部。看电影时,他不仅看情节、看人物,还逐帧剖析,力求透彻理解。“有时我会特意关掉声音,专注观察镜头之间的衔接,研究剪辑技巧、音乐的淡入淡出以及乐器的运用等,反复观看学习。”

“观众观影的每一次欢笑和每一滴泪水,都是对我们最大的鼓励与肯定。”瞿才佳表示,感谢家乡观众的支持,也希望《熊出没》系列电影在给大家带来欢乐的同时也带来思考。

从岳麓山到大湾区,他靠地坪漆“刷”出湘商传奇

“校友回湘”回访组专访中国地坪材料行业领军人物李赟周

● 长沙晚报全媒体记者 张炎炎

70岁的年龄,你会选择做什么?在粤港澳大湾区,“校友回湘”专访组见到了77岁的李赟周。这位从湖南师大附中走出来的“中国地坪漆行业开创者”,在古稀之年再次创业:“我的梦想,不是亿万富翁,不是长命百岁,而是打造一个全球领先的地坪材料航母舰队。”这7年来,李赟周不仅续写了个人商业传奇,更映射出湖湘力量在中国工业绿色转型中的破局之路。

创新模式

桃子湖畔走出“地坪漆王国”缔造者

在广州嘉宝莉办公楼见到李赟周时,他正和秘书交代工作事宜。眼前这位77岁的企业家,干练、睿智,身板硬朗。“我的身体多亏了在师大附中的三年,吃得好、锻炼得好。”谈及自己古稀之年仍然精神焕发奋战在事业第一线的秘诀,李赟周告诉记者,小时候因为家境贫穷时常吃不饱,他16岁时身高不到1.5米,还落下了胃病。来到师大附中寄宿之后,学校伙食有保障,加上自己每天坚持早上6时起床跑步3000米,毕业时他的个子长到了将近1.7米,胃疼的毛病再也没有犯过。“班主任赵尚志老师经常周末带着我们爬岳麓山,生活学习上十分关心我们。”担任班级组织委员的工作,也让李赟周从一个不善言谈的农村娃变成了组织和交际能力出众的青年,为日后的事业发展打下了基础。

1978年恢复高考后,30岁的李赟周以优异成绩考入广西大学化学系。毕业后进入部队后勤部一干就是十年。

1992年,命运的转折点出现,时年44岁的李赟周临危受命,接手负债40万元、濒临破产的军区防火材料厂——一个仅有11名员工(含6名家属)的作坊式小厂。面对“不搬出厂房就地解散”的最后通牒,他带着团队在广州市海珠区租下两间铁皮房,用最后6000元启动资金开启创业之路。

“别人下海是下大海,我是下火海。”李赟周用这句话形容当时的绝境。他敏锐地捕捉到地坪漆的潜在市场,果断敲掉原有



中国涂料与地坪材料行业领军人物李赟周。长沙晚报全媒体记者 林暘 摄



防火材料业务,专攻地坪漆研发。当时国内尚无地坪漆概念,李赟周却坚信这一细分领域潜力巨大。他亲自设计广告语“广州秀珀——地坪漆王国”,并每年投入营业额10%用于广告宣传,在虎门大桥等标志性位置投放广告。

更大的创新在于营销模式。李赟周打破工厂原来只卖产品不接工程的模式,开启“包工包料”服务,即不仅销售产品,还提供施工服务。这一模式解决了客户对施工技术不熟悉的痛点,订单如雪片般飞来。他带领员工吃住在工地,边施工边生产,短短一年便实现扭亏为盈,销售额达70万元。

2001年,秀珀年营业额突破1亿元;2010年,这一数字飙升至5亿元,售后服务网络覆盖全国,成为地坪漆行业无可争议的龙头。李赟周用10年时间,将一家濒临破产的小厂锻造成行业标杆。

再次“披甲上阵” 为长沙多个项目提供“绿”地板

2013年,因股权矛盾和管理层分歧,李赟周将一手创立的秀珀出售给另一家涂料企业。

谁也没有想到,2017年,李赟周再次“披甲上阵”,出任广州嘉宝莉新材料有限公司总经理。这一次,他瞄准行业痛点,因为溶剂型地坪漆污染环境、损害施工人员

身体健康。因此,公司改为主打更为环保的水性地坪漆。

“中国地坪漆行业要真正强大,必须打破技术壁垒。”李赟周聘请华南理工大学化工教授、博导张心亚为公司技术总监,带领技术团队投入研发,重点攻关水性环氧、无机地坪等环保产品以及碳纳米管、石墨烯等高技术含量的功能地坪产品,使公司一开始就站在高端地坪的基础上,确立公司的技术竞争优势。2017年,嘉宝莉新材料推出首款国产水性地坪漆,成本比进口产品降低30%,迅速打开市场。仅一年时间,嘉宝莉在全国建立300余家经销商网络,其中湖南市场占比超过15%,湘江新区生态修复工程、梅溪湖国际新城等项目均采用其低碳地坪解决方案。

“地坪漆的未来在于绿色化与智能化,这也是企业弯道超车的绝佳机遇。”如今在嘉宝莉,他力推“低碳地坪解决方案”,将透水路面、城市绿道材料研发纳入战略规划,践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念。



人物简介

李赟周,1948年生,湖南师大附中1967届校友,中国涂料与地坪材料行业领军人物,先后任广州秀珀化工股份有限公司董事长兼总经理和广州嘉宝莉地坪材料有限公司董事总经理。荣获“中国地坪行业最具影响力人物”“改革开放四十年中国涂料行业优秀企业家”等荣誉称号。

人物素描

从湖南乡村到广州商界,他带领负债40万元的小厂发展成为年产值超5亿元的行业龙头;古稀之年他选择再次创业,只为“打造一个全球领先的地坪材料航母舰队”。李赟周用半个世纪的坚守证明:湖湘企业家的创新基因,从未因年龄而褪色。

对话校友

“校友回湘”不仅是情怀,更是责任

记者:作为湖南企业家,您如何看待“校友回湘”对家乡发展的意义?

李赟周:“校友回湘”不仅是情怀,更是责任。湖南有中南大学、湖南大学等高校的科研优势,我曾推动嘉宝莉与这些高校合作,将技术转化为产业动能。同时,反哺家乡不是简单的资金投入,而是构建产业链生态。我的家乡湖南平江有3万地坪漆从业者,但过去多是“散兵游勇”,希望通过建立“地坪漆产业孵化基地”整合多方资源,形成产业发展合力。

记者:您70岁再创业,如今仍活跃在一线。对年轻创业者有何建议?

李赟周:一定要大胆且有决心。创业之路满是未知,没有果敢迈出第一步的勇气,没有面对挫折不放弃的决心,很容易在半路就打退堂鼓。创业过程中,一定要“霸得蛮”,更要“耐得烦”。同时,价值观比短期利益更重要——坚持“利他共赢”,这才是长久之道。

记者:您曾说“要让中国地坪漆走向世界”,未来如何借力长沙的发展实现这一目标?

李赟周:我们目前已广泛参与长沙地铁、城市建设、重点工程等,为其提供“低碳地坪解决方案”。希望接下来能更深度参与长沙城市建设,同时和湖南高校有更广泛的合作,让“中国造”地坪漆闪耀全球。

一路绿灯入职政务圈

湖南湘江新区政务“上新”DeepSeek

长沙晚报2月25日讯(全媒体记者 匡小娟 通讯员 朱莉)近日,湖南湘江新区行政审批服务局与长沙软件园有限公司携手,成功完成全省首个国产大模型DeepSeek的政务网络部署,同时,首个可在手机端和PC端使用的政务服务智能支撑系统全面上线,这标志着新区政务服务正式进入“智能辅政+智慧服务”新阶段,为智能政务服务场景应用注入全新活力。

相比于互联网对DeepSeek的应用,我们是在完全自主可控的信创环境下,将DeepSeek接入湖南湘江新区的政务云环境,来提升政府的履职能力。”湖南湘江新区行政审批服务局相关负责人介绍。

集思广益,解决民生“微难题” 居民议事会挖掘基层治理“金点子”

长沙晚报2月25日讯(全媒体记者 匡春林 通讯员 侯佳乐)“街道居民议事会是一项实事、好事,我相信这个议事会将会打造成为一个汇聚民意、惠及民生大平台、大熔炉、大磁场!”居民议事员邓学东激动地说。23日,开福区伍家岭街道召开第一届居民议事会第一次会议,该街道是长沙首批、开福区首个开展居民议事会制度试点工作的街道。

把“议事会”当成居民的“意见箱”,把涉及居民切身利益的事搬到会上,在大家你一言我一语中,解决民生“微难题”;在集思广益中,挖

掘街道治理“金点子”;在热烈的讨论中,实现从“单方治理”到“多方共议”的转变。当日,辖区67名居民议事员齐聚一堂,积极为街道经济发展、社会治理建言献策。

在分组讨论中,3个片区议事团就小区出入口路面整改、便民设施增设、校园安全设施增设、老旧小区屋顶天沟排水管清理等群众身边的“民生微实事”候选项目展开深入讨论。

会议通过了伍家岭街道办事处工作报告、人大工委工作报告、居民议事会暂行办法、“情暖我家”民生微实事项目等。

上接1版

“这些小家电经过海运,45天后将出现在我们北美公司的仓库中,通过在亚马逊的线上销售渠道,再销往全球各地。”杨佑灵在产线上拿起一个空气净化器半成品,向记者介绍道。

作为斗禾集团的全资子公司,截至目前,斗禾电器产品线已覆盖生活类与健康类小家电,如空气净化器、除湿机、灭蚊器、电暖器、加

湿器、循环扇、移动空调、车载冰箱、制冰机等。

“各品种大小大小加起来,接近上千种。”杨佑灵介绍,公司研发什么品类,产线生产哪种家电,会根据市场订单,迅速作出调整。

记者在现场采访时看到,生产线的“柔性”在这里得到具象体现,在完成1000台空气净化器的订单后,马上转产另一款产品,整个过程只要5分钟。

突围密码 拥有强大研发实力和顶尖设计团队

投产时间不长,斗禾电器已先后获评国家高新技术企业、湖南省智能制造示范车间、湖南省专精特新中小企业……而在国内,斗禾电器的空气净化器、灭蚊器、除湿机等多款产品,持续排在亚马逊线上销售榜单前列。

要想在国际市场腰板硬、有话语权,一切还得凭实力说话。

“强大的研发实力,顶尖的设计团队,还有独具特色的低成本智能制造智慧工厂……”杨佑灵——细数公司的优势:拥有5个专业研发团队,汇聚了硬件、软件、电器、结构各专业领域的技术人才;有一支从业经验超过10年的顶尖设计团队,超过50人;公司拥有自研的数字化管理系统,同时还有三大智能制造车间和多个智慧试验中心。

赶单日志 “工业医生”日行2万多步

早上8时,斗禾电器精益求精工程师周旺参加完例会,便进入车间开展不间断巡查。

精益工程师,被企业称为“工业医生”。

28岁的周旺是益阳人,就是斗禾电器的“工业医生”,他的工作是在不断地行走、巡查中完成自己的“KPI”,确保生产达到最优效果。

“找到生产中的瓶颈和浪费点,发现问题及时提出解决方案,提高生产效率。”说起自己的工作职责,这位不久前被当地园区评为“优秀工匠”的年轻人如数家珍。

不久前,在组装车间一

然而,好酒也怕巷子深。

为此,成立以来,斗禾电器构建了线上线下一体的销售网络。“公司采用‘多品牌、多渠道’发展策略,目前拥有100多人的专业营销团队。”杨佑灵告诉记者,公司通过亚马逊、沃尔玛、Wayfair等渠道销往北美、欧洲、日韩等地,通过京东、天猫等渠道在国内销售。

“目前自营品牌销售已占总营收的九成,主要来自亚马逊平台。”杨佑灵介绍,空气净化器在亚马逊推出第一年,实现近亿元营收,单品在亚马逊排名品类第二;随后推出的半导体除湿机又成为了亚马逊Best Seller榜单第一名。

“在智能制造和品牌出海的双轮驱动下,我们将为更多海外用户提供更多优质产品。”杨佑灵表示,公司今年业绩有望在去年基础上翻一番。

条生产线上,他发现新投产的一款空气净化器与原来的生产任务有差距,按计划应该18秒下线一件,但在中间一个环节通过的时间却达到24秒!现场分析后,周旺发现是工具的问题,他马上为工人更换操作工具,解决了问题。

然后他又掐着秒表,拿着工作日志开始新一轮巡查。

中午12时,随着一线工人下班,周旺也和大家走向不远处的食堂。

“我应该是公司上班时段内,走路最多的员工。”终于坐下来的周旺说,“一个班下来,2万多步是正常的。”