

长沙党史馆收藏画作《如愿》填补毛泽东家庭主题画作历史馆藏空白

穿越百年时空，她为润之开慧补“全家福”

● 长沙晚报全媒体记者 李卓

23岁的杨开慧怀抱未满周岁的毛岸青，2岁的毛岸英依偎膝头，一袭长衫的毛泽东端坐在开慧、岸英身后，夫妻二人目光炯炯……新年里，一幅青年毛泽东和杨开慧的“全家福”国画，在长沙党史馆展出，引发了人们的热议。

众所周知，毛泽东和杨开慧没有留下夫妻同框的“全家福”。那么，这张温馨的“全家福”从何而来？

“因为历史原因，作为丈夫和父亲的青年毛泽东，没有与杨开慧和孩子们的合影，我们能弥补这个遗憾？”在开福区清水塘街道工作了18年的“中国好人”汤国清怀揣着这个朴素的愿望，在长沙党史馆的授权和支持下，邀请好友、湖南青年画家张丽君历时一年多构思，穿越百年时空，创作了这幅国画《如愿》，为革命眷侣润之、开慧补上“全家福”。1月12日，汤国清为记者揭开了这幅承载着“小家大国”情怀的画作背后的“如愿”故事。



扫描看辣视频
画作者谈创作过程



张丽君在创作中。均为受访者供图



青年画家张丽君的画作《如愿》，青年毛泽东终于与亲人“同框”。

“全家福”老照片毛泽东为何“缺席”？

上海毛泽东旧居陈列馆，展陈了一张特殊的“全家福”照片，于1924年拍摄于上海甲秀里。照片上，23岁的杨开慧和未满周岁的毛岸青、2岁的毛岸英三人深情相依。

1924年，杨开慧和母亲向振熙带着毛岸英和毛岸青来到上海，与毛泽东团聚。当时，杨开慧的心愿就是一家人拍一张全家福，于是便有了这张特殊的“全家福”照片。

然而，这张“全家福”并不完整，因为少了作为丈夫和父亲的毛泽东。是毛泽东没来吗？不是，当时一家四口都在，毛泽东为何不“同框”？

“电视剧《问苍茫》里，就用艺术化的形式再现了这令人心酸的原因。”汤国清说，剧中，杨开慧拿着空的相框，很期待地约毛泽东一起去拍全家福。毛泽东却抱歉地说：因为上海的形式严峻，党中央考虑到安全，规定不能留下私人照片。所以最终只有母子3人拍了这张合照。

6年后，年仅29岁的杨开慧在长沙英勇就义，这张照片是她与孩子们最后的合影，也成为保留下来仅有的一张“全家福”。

毛泽东从报纸上获悉杨开慧殉难的噩耗后，肝肠寸断，仰天长叹：“开慧之死，百身莫赎。”

“中国好人”邀青年画家挥笔“如愿”

汤国清在清水塘街道基层工作了18年，其中16年在中共湘区委员会旧址暨毛泽东杨开慧故居所在清水塘社区。

“我每天早上都要到清水塘横塘畔的毛泽东与杨开慧故居看一看，看到杨开慧和孩子们的合影时，感觉有深深的遗憾。”汤国清说，那张上海的老照片里，左肩微斜的杨开慧旁一片空白，那里应该是毛主席啊！所有热爱毛泽东和开慧的人，应该都希望他们能同框留下“全家福”，能否让大家如愿？既然这张充满历史遗憾的照片无法重拍，那么就画出来！2024年，汤国清致电好友、青年画家张丽君，郑重向她约画。

中国书画院副院长、一级美术师张丽君也是清水塘社区红色服务站的志愿者。热心公益的她，被那张特殊的“全家福”照片深深震撼。在长沙党史馆里参观多次，反复端详，迟迟不敢轻易动笔。

平时学术交流和拜访的人太多，难以静心创作，她在长沙党史馆等多地查找资料、研究构思一年多以后，一个人回到敦煌偏僻小山村里开始创作。历经3个月潜心创作，去年9月画作《如愿》终于“如愿”。

中国画作品《如愿》以杨开慧“全家福”老照片为蓝本，采用点刻法为主要技法，以点为线、以点为面，黑白灰为主色，精心创作而成。“这幅画补齐了作为丈夫和父亲的毛泽东，让那张不完整的‘全家福’照片终于完整。”创作完成后的张丽君如释重负。

《如愿》高150厘米、宽96厘米。以毛泽东、杨开慧及其儿子毛岸英、毛岸青为创作对象，艺术性地再现了革命家庭在峥嵘岁月中的温情瞬间。2025年9月27日，《如愿》被长沙党史馆收藏，并作为重要馆藏作品向公众展出。

“画面中，毛泽东与杨开慧并肩而坐，目光坚毅而深远，毛岸英、毛岸青依偎在父母身旁，整体构图庄重和谐，色彩沉稳厚重。”湖南省毛泽东思想研究会副秘书长刘宝钦评价说，画作名《如愿》，意在寄托对革命先辈的深切缅怀，也寓意今日中国之繁荣昌盛如革命先辈所愿。填补了以毛泽东家庭为主题的美术创作在历史馆藏中的空白，对弘扬革命文化、传承红色基因具有重要意义。

长沙每万人有效发明专利83.47件

2026年全市知识产权工作座谈会举行 将从八方面发力服务创新创业创造主体

长沙晚报1月13日讯（全媒体记者 徐运源）截至2025年11月，全市有效发明专利拥有量达8.86万件，每万人有效发明专利83.47件，有效注册商标量59.62万件；2026年将从八方面发力服务创新创业创造主体……13日，2026年全市知识产权工作座谈会举行，长沙市知识产权局、各区县（市）知识产权局、园区知识产权管理部门主要负责人齐聚，总结去年工作、分析当前形势、谋划今年任务，为“十五五”开好局起好步。

获批建设国家级先进储能材料产业知识产权运营中心，上线全国首个省级数据知识产权登记平台；“专利质量与竞争力有待提升”“建议搭建市级跨区域知识产权资源共享平台”；“紧盯考核提前部署，推动高价值专利量质双升”“争创国家知识产权示范园区”……交流发言环节，各区县（市）、园区纷纷晒出各自的知识产权工作亮点，同时针对问题挑战提出了务实意见建议，对于未来的工作也做了谋划思考。

从全市来看，2025年知识产权系统高质量完成了各项目标任务。全市有效发明专利拥有量、每万人有效发明专利、有效注册商标量，同比分别增长17.69%、16.55%、6.83%。第25届中国专利奖获1金3银8优秀奖佳绩，长沙连续五年斩获金奖，金奖数量居中西部第一。长沙市知识产权局等6部委联合表彰的全国知识产权保护工作成绩突出集体称号；专利侵权纠纷行政裁决“三化”模式入选知识产权强国建设典型案例。

2026年，长沙将牢牢把握服务创新创业创造主体这一核心，全面加强知识产权保护和运用，加快建设高水平国家知识产权强市示范城市和国家知识产权保护示范区。重点将强化高价值专利培育、海外知识产权保护、战略科技力量服务、知识产权转化运用、知识产权服务供给、协同保护和区域协作、营商环境、队伍建设等八方面的工作。

其中，强化高价值专利培育作为首要任务，将面向专精特新企业、大学生创新创业企业开展高价值专利组合培育，探索建立备案主体与代理机构精准服务名录库等。会上，市知识产权局公共服务处介绍了全市高价值发明专利情况，对下一步发力方向做了安排部署。

汇聚2000余个优质品牌 第四届湖南(长沙)冷冻产品博览会15日启幕

长沙晚报1月13日讯（全媒体记者 彭放）13日，记者从红星冷链(湖南)股份有限公司获悉，为助力湖南农业强省建设与乡村振兴战略落地，推动冷链行业高质量发展，第四届湖南(长沙)冷冻产品博览会将于2026年1月15日至17日在红星冷链交易中心举办。

本届展会以“冻品枢纽·链聚湖湘”为主题，由中国物流与采购联合会冷链专业委员会指导，红星实业集团有限公司、湖南省冷链物流行业协会、湖南省农产品产销协会联合主办，红星冷链(湖南)股份有限公司、湖南省农产品产销协会冷链分会承办，总展示面积超4万平方米，汇聚2000余个优质品牌，打造集展览展示、产销对接、趋势研讨于一体的冻品行业年度平台。

展会规划四大功能展区，主会场区将举办开幕式、签约仪式等核心活动；品牌展示区覆盖冷冻食品、冷链设备及配套服务等全产业链；门店展区还原真实终端销售场景，为采购决策提供参考；综合服务展区则提供政策咨询、商务洽谈、物流对接等一站式支持，全面赋能参展企业与采购商。

展会吸引了新希望集团、福建圣农食品、三全食品等国内外知名品牌及众多行业标杆企业参与，并联动900余家商超、餐饮连锁、采购商等企业单位参展。展品涵盖冷冻食材、冷链技术及服务解决方案，旨在推动湖南冷链产业向标准化、品牌化、国际化迈进，为行业高质量发展注入新动能。

为进一步助力企业畅通供应链、拓展市场渠道，本届展会推出专项补贴政策：采购商凭官方优惠券享受“满1000元减100元”补贴；物流车辆按车型最高可领取100元补贴。作为湖南冷链行业的年度盛会，本届冷博会是推动冷冻产品行业协同发展、提振市场信心的重要举措，也是红星冷链践行企业社会责任、赋能农业强省建设的具体实践。展会将持续搭建供需对接、技术交流与品牌展示的高效平台，助力产业链上下游实现合作共赢。

长沙本周天气“变脸” 周五起迎久违降雨

长沙晚报1月13日讯（全媒体记者 舒元臻 实习生 邹笑榕）近日，长沙持续晴朗天气，温暖阳光洒落，尽显初春般的生机与暖意，让人倍感惬意。不过，最新预报显示，未来5天长沙天气将告别晴好，开启“变脸”模式，降水与温差波动将相继登场。

具体来看，14日(周三)“阳光”余额即将耗尽，长沙晴到多云，最高气温攀升至22℃，最低气温7℃；15日(周四)多云天气延续，微风拂面，体感尚为舒适，最高气温仍维持在20℃，最低气温也上升至10℃；16日(周五)天气变为多云转小雨，气温稳定在11℃至22℃，降雨概率

兴马洲上的“新农村” 一位“90后”乡村CEO的信任突围

● 长沙晚报全媒体记者 唐薇频 匡小娟

1月9日一早，天心区南托街道滨洲新村乡村CEO孙高珊便乘坐轮渡，踏上了兴马片区的土地，渡江轮渡缓缓靠岸，几只土狗欢快地摇着尾巴奔向舷板。

上任乡村CEO5个月来，孙高珊带着城市传媒经验走进湘江洲岛，从不识农事的创业者成长为村民信赖的“天天”……这位“90后”乡村CEO以市场化思维和传媒专业能力，探索乡村振兴的“第三种路径”——在村书记与企业家之间，搭建一座资源与乡土对接的桥梁。

兴马洲上，天心区南托街道滨洲新村乡村CEO孙高珊(右)和兴马片区党总支书记钟闻讨论洲上未来规划。

长沙晚报全媒体记者 王志伟 摄



扫描看辣视频
乡村CEO
兴马“突围记”

轮渡上的“新农村”与狗自来熟

早晨8时的兴马洲码头已热闹起来。轮渡缓缓靠岸，发动机的突突声与江涛声交织。票价5元，扫码支付，挑着菜篮的村民、骑着电动车的小贩、背着相机的游客依次登岸。

人群中，一个身影格外醒目——消瘦，看起来像个刚毕业的大学生。她是孙高珊，滨洲新村新任乡村CEO，村民口中的“天天”。几只土狗从岸边跑来，亲昵地蹭着她的裤脚。

“看一个人跟这个地方混得熟不熟，就看这个地方的狗对他是什么态度。”前来迎接的一位村干部打趣道。孙高珊俯身摸了摸其中一只黄狗的头，动作娴熟。“它现在可是我们‘林下经济’项目的‘保安队长’。”如今的兴马片区，拓宽的码头、新修的柏油路、蓝白相间的护栏……近两年修缮与改造，让这座面积2.86平方公里的湘江洲岛有了新的面貌。“变化真的很大。”孙高珊指着洲头，“这里将来要办音乐节、体育赛事。”

2025年8月，孙高珊出任滨洲新村乡村CEO。滨洲新村由兴马片区和三兴片区合并而成，实行“一村两委”，她需要同时负责两个片区的乡村CEO工作。“说实话，最初决定竞聘乡村CEO，我也有顾虑。”坐在轮渡船舷边的长凳上，孙高珊回忆起最初的决定，“我本身也是一家传媒公司的负责人，不知道还有没有精力做好乡村CEO。”

“但最终我还是来了。”她笑了笑，“一方面，传媒和农文旅赛道是相通的；另一方面，我是在南托街道成家立业创业，了解这里的情况。我想用我的传媒优势，把这里的特色推广出去。”

篮球赛+相亲会，让资源“上岛”

最初的日子并不容易。“政府为了推动乡村振兴，特意聘请了CEO，这本身是一件大好事。”兴马片区党总支书记钟闻至今还记得第一次见到孙高珊的情景，“但说实话，刚见

到她时，觉得像个小姑娘，我心里有些没底，村民们也不是很理解‘乡村CEO’到底是做什么的。”信任的建立，需要实实在在的行动。

上任第一个月，孙高珊组织了两场篮球赛。一场邀请长沙市青年企业家协会，一场邀请天心区青年商会，都在三兴片区东密港·理想村的篮球场进行。比赛前，她带着企业家们乘船登上兴马片区参观。“打篮球是形式，链接资源才是目的。”孙高珊说，“要让外界了解我们这里有什么，能做什么。”

接着，她策划了“湘遇东密港”乡村相亲会。正值荷花季，活动现场搭起棚子帮农民卖莲蓬。“既浪漫又实用。”这场活动给她带来启发，催生了后来的“菜篮子经济”。“兴马片区的农民种了很多有机菜，养了土鸡土鸭，但以前没有销路。”孙高珊说。她开始对接企业，在节庆时打包“菜篮子”礼盒销售。一份卖29.9元，截至目前已经卖了400多份，钱直接给到农民。

“但这只是直接给农民增收，集体经济还没有体现。”孙高珊意识到问题的关键，“所以我才急着成立公司，有了公司才能有股份分红。”为了推动兴马片区的公司化运营，她准备联合村集体，以投资人和乡村CEO的双重身份，“带资进组”。

“我们的方向是‘轻资产、重运营’，把精力集中在运营上。”孙高珊掰着手指数，还要策划乡村音乐节、团建党建、现场教学等各类吸引客流为乡村经济造血。“那天乡村CEO第一次见面会，她第一时间就适应角色了。忙到晚上活动结束，她才去吃了点东西。”钟闻目睹了孙高珊的工作状态，也逐渐信任这位看起来柔弱“的小姑娘”，“她是真的扑在乡村CEO的工作上。”

村书记守内CEO拓外成“黄金搭档”

在孙高珊看来，乡村振兴中，村书记和乡村CEO是两条腿走路。

“村书记对内，负责村务行政、安置村民、分配收益。我对外，是那个把市场资源带进村里的人。”她这样描述自己的角色，“我的工作就是拉资源、跑政

策、招商、做运营。”

对此，钟闻深有感触：“作为村书记，我脑海里对振兴乡村经济有概念，但迫于一些现实条件等限制，难以实施和推行。她一来，就帮我解开了这个心结。”

孙高珊清晰地告诉村干部如何走向市场化，如何让老百姓赚钱，如何让村集体经济受益。比如，为什么要成立公司、公司如何运行，要注意哪些风险、怎样做到合法合规经营。“村民亏不起，公司也不能亏，只有让集体经济产生红利分给村民，大家才会越来越支持我们。”钟闻表示。

走在兴马片区新修的柏油路上，孙高珊指着两岸种植好的树木：“我们正准备打造‘林下经济’，开发林下拓展项目。在洲头，我们计划联合街道打造一个草坪，用于举办音乐节、体育活动等。”对于未来，孙高珊还有更多设想：做一个线上小程序，把闲置农房的信息全部挂上去，方便推广和盘活。“但这需要公司营业执照，这也是催着公司化运营的原因之一。”

“最大的挑战还是人心，即如何让村民和村干部从理解到支持。”孙高珊坦言，“理念不一致，做事就举步维艰。关键是要‘眼见为实’，扎到老百姓家里去，帮他们实实在在地解决问题、增加收入。”

她举了个例子：“柚子酸了不好卖，我就联系家具公司，把柚子切开用于新家具除臭；柚子甜的，我就做成菜篮子的赠品、果盘。老百姓拿到真金白银，自然就信任你了。”

从最初的不被理解，到如今村民亲切地唤她“天天”；从最初的孤军奋战，到如今与村干部形成默契配合；从最初的资源匮乏，到如今社会资源不断引入……孙高珊在兴马片区的“破冰”之路，正越走越宽。

“我们有一个共同的目标，就是为了乡村好。”钟闻这样总结与孙高珊的合作，“总在思考用什么方式不走弯路，如何运用好现有资源和业态来推动兴马片区发展，所以很多想法都不谋而合。”

蹲点手记 乡村振兴的“第三种力量”

登上兴马片区的轮渡每天往返数十趟，5元票价多年未变，像极了乡村发展的隐喻——基础要稳，思路却必须更新。孙高珊带来的，正是这种更新。

初见这位乡村CEO，她长相秀气，像文艺青年。可当她说起项目规划、资源对接，却雷厉风行、充满自信。村民唤她“天天”，既亲切，更是对她勤勉的认可。

乡村CEO是一种新角色。它不是村干部，不主理行政；也不是传统商人，不只追求利润。它像介于政府与市场之间的“第三种力量”：懂政策却不拘泥，懂市场更重民生。

她与兴马片区党总支书记钟闻的分工颇有启示：书记“对内”，处理村务、协调关系、分配收益；CEO“对外”，拉资源、跑政策、做运营。这种“双轨”既稳住了治理根基，又注入了市场活水。

采访中，两个细节令人难忘：一是孙高珊已自掏腰包投入七八万元做推广，这是对土地价值的信心投资；二是她将滞销柚子联系家具公司用于除臭，或作赠品搭配销售——这种灵活务实的问题解决力，正是乡村最需要的。

孙高珊不做城市经验的简单复制，而是深入乡村肌理后创造性地转化：农田变课堂、林下空间变休闲项目、农产品变特色礼品。这源于她对这片土地的真情，也源于她传媒专业的敏锐。

乡村振兴需要这样的“闯滩者”——他们带着专业眼光深入田间地头，在传统与现代间寻找平衡。他们可能自掏腰包、可能屡屡碰壁，却依然选择“天天”出现在需要他们的地方。

