

# 强调坚持以和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢为核心的丝路精神 将“一带一路”建成和平之路、繁荣之路、开放之路、创新之路、文明之路

(上接第一版)世界银行等其他多边开发机构合作支持“一带一路”项目;将积极同参与国发展互利共赢的经贸伙伴关系,建设“一带一路”自由贸易网络,中国将从2018年起举办中国国际进口博览会;愿同各国加强创新合作,启动“一带一路”科技创新行动计划,开展科技人文交流、共建联合实验室、科技园区合作、技术转移4项行动;帮助参与“一带一路”建设的发展中国家和国际组织建设更多民生项目;将设立“一带一路”

国际合作高峰论坛后继续联络机制,成立财经发展研究中心、促进中心,合作设立多边开发融资合作中心、能力建设中心,打造人文合作新平台。习近平最后指出,“一带一路”建设植根于丝绸之路的历史土壤,重点面向亚欧非大陆,同时向所有朋友开放。“一带一路”建设将由大家共同商量,建设成果将由大家共同分享。“一带一路”建设是伟大的事业,需要伟大的实践。让我

们一步一个脚印推进实施,一点一滴抓出成果,造福世界,造福人民。俄罗斯总统普京、土耳其总统埃尔多安、联合国秘书长古特雷斯也在开幕式上致辞。马凯、王沪宁、刘延东、刘奇葆、汪洋、孟建柱、栗战书、郭金龙、杨晶、王晨、杨洁篪、郭声琨、王勇、万钢、周小川、梁振英等出席开幕式。

“一带一路”国际合作高峰论坛是中国首倡举办的“一带一路”建设框架内层级最高、规模最大的国际会议,主题是“加强国际合作,共建‘一带一路’,实现共赢发展”,由开幕式、领导人圆桌峰会、高级别会议三部分组成。包括29位外国元首和政府首脑在内的来自130多个国家和70多个国际组织约1500名代表出席此次高峰论坛。

## 魔术村的魔术生意经

(上接第一版) 什么叫取之不尽?每年大年初二,回乡过年的演艺团接连开拔,大黄庄及周边乡镇的2800台舞台演艺车驶向全国,他们会出现在市、县、镇,甚至村庄的文化广场。物流供货紧随其后,春节那1个月能卖出平时3个月的货。 询问大黄庄的中通物流,负责人杨军峰给出这么一组对比数据:一个普通县城每天发货量不过60多吨,而在大黄庄,他一家物流每天就发货40吨左右,稳居中通公司河南第一,第二名不出意外在省会郑州。即使这样,他在大黄庄10余家物流公司里,不过处于中游。 图书奇石、日用百货、床单被罩……大黄庄数年间崛起了各类大宗货物批发市场,甚至有人从湖北、江西等省来进货。大黄庄的魔术师像主心骨一样,领着队伍打市场,北至漠河,南到云贵;像火车头一样,拉动业绩往前跑;像变戏法一样,把老手艺的传承变出了价值,变出了信心。

团,就是大黄庄所剩不多甚至还能发展壮大的一支。 马豹子生得膀大腰圆,眼明唇厚。他19岁入行,当大形势下滑,他刚三十出头。别人纷纷打退堂鼓,他却伸头开始带团。很多团的规模8人、12人,他带的团一下子聚起200多人。 靠走南闯北演魔术赚钱,第一条是吃得下苦。台上风光热闹的背后,是风餐露宿。泥地上铺一块布,就是通铺,晚上雨打在棚顶,水能溅在脸上。吃不好,睡不安之外,辗转异乡,人生地不熟,每有恶人当道,或是泼皮搅场,要服得了软,镇得住邪。 按大黄庄老支书任马套的评价,马豹子“有主见,敢做主”,因此人跟着他“很抱团”。过去演艺团体在内地和东南沿海活动,继续深入边远地区就没人敢试了。形势所逼,马豹子偏向没人去过的地方闯,从黑龙江到云贵川,进十万大山,上青藏高原。曾有亲戚跟他出门一趟,回来说什么也不跟了,对人说:“太苦了,马豹子要能赚到钱,赚多少咱也不羡慕。”

啦!”“人都贪便宜,光看不买的多,你还不喝西北风去?” 马豹子有主见的劲头上来了:魔术是“变”出来的,时代变了,老路不通了,你不变更能中? 马豹子盘算过,10个人里面有1个买,1000人里就有100个买主。一场演出,买家就比村里多几倍!再加上你物美价廉,到商店还找不来这低价呢!更重要的,老祖宗的手艺在,哄场聚人,那是咱的专长! 这道理不复杂,过去货郎进村,还要摇个鼓、唱支曲。乡里庙会,还要唱大戏,让十里八村乡亲们来赶集。当年走江湖,说“没钱捧个人场”,有人场就好办。 “赚了算你的,赔了算我的!”马豹子动员郑延辉。俩人组了个小演艺团去江西,拉了一车无烟锅的货。 12个人的团,拉开场子,请大家免费看魔术。“免费”二字往往能引来人山人海。第一晚,只卖出7口锅,算算赔了本。 当天反思,改台风,改讲口,陆续卖到16口、20口……最高卖了90多口,一车货卖完,净赚了1万多元。 行胜于言。回到大黄庄,事就传开了,郑延辉带着表弟出去干,表弟带着堂弟出去干……魔术一下子又找回了观众。这一批批带出去的人,如今都成了老板。 像疯长的草,大黄模式从一个团迅速扩展到几十个团,继而扩张到几百个团,目前仅宝丰县就有超过2000个演艺团。

家出版机构同大黄庄签下2000多个品种。江浙的床上用品,每年这里卖出7个多亿。12家物流公司入驻,京沪江浙众多企业特派代表来大黄庄坐镇。 想做推广的商家求他们,早已打出名号的大厂也借他们的力。大黄庄成为很多品牌的省级代理。 浙江一家钢厂,年产50万口锅,全部由宝丰团队包销。河南焦作3家方便面厂,开足马力为这个团队供货。在大黄庄,上下游百货批发、相框加工、舞台车改造、演艺音响灯光等行业成了一条龙。 大黄人最感激的,还是魔术。魔术为他们赢得观众,魔术带他们随时感知群众需求的缺口。

### 【困局】 老绝活咋“说不中就不中了”?

若论宝丰民间魔术群众基础之广,全国也不多见。大黄庄村口路旁,经常几个老人唠嗑,聊着聊着,就从兜里摸出扑克、皮筋,比划切磋。当地人夸口:上到九十九,下到刚会走,大黄玩魔术,人人有一手。 说起鼎盛时候,不少老艺人还是眉飞色舞。 那是改革开放之后,家庭联产承包,大黄的庄稼户终于又从土地上走出,重拾祖辈的手艺,玩魔术,闯九州。往往全家在外闯,村里户户锁门。但见土里土气出去,衣着光鲜回乡。出自魔术世家的毛新强,带全团往返都坐飞机,在镇政府门口摆三天大戏。

马豹子还真赚到了钱。村里也见他摆了三天大戏。他还给小学捐了桌椅,每年春节杀三口大猪,哪家困难就砍一刀肉接济过年。 2009年,大黄庄党支部换届。大黄那时有名的上访村,几个月选不出支书。村民总觉得一些人处事不公,村里家底几乎败光。村里道路都是泥坑,外村来卖肉的,曾连车带肉掀翻在坑里。当年马豹子想捐钱修路,还被挡了回去。有人就说,请马豹子回来当支书,他“敢做主,能抱团”。 “天南海北,200多人的团,马团长都能带,不愁管不住一个村。”认准了马豹子,村里也去请,镇里也去说,三番五次,真说动了。既然村民认可,他也想回村试试手。 “马豹子在外赚了钱,他不会贪村里好处,沾谁家光,不会拉偏手。”这话不错,当团长带团一天赚7000元,当支书回村一月待遇才700元。马豹子回来不贪利,村里更信他公道。

### 【做大】 农村需求有多大,市场就有多大

不出门搞演艺,还真不知道原来县城乡村对文艺演出如饥似渴,稀罕看表演像大沙漠里稀罕水一样。 魔术师马松义恍惚找到了多年前登台的感觉。那时候火爆,每到一处好几个乡来请。一场演出结束,戏箱就被人抱住了,谁抢到戏箱,就意味着非去不可。 现在马松义到湖北孝感、安徽芜湖、浙江台州一些乡镇,村里敲锣放炮,有的摆一桌子菜欢迎他们。巡回到新疆吐鲁番,村庄摆满瓜果,待为上宾。“请一台戏数千元,免费送到家门口,店面搬到跟前,咋能不喜欢?” 如今的演艺车是特制的,一通开关,卡车自动张开,舞台就地搭建起来。团长白天跑场子,团员白天搞宣传,晚上开演。有的是外场,敞开来人不受限,玩舞台魔术,像“花开富贵”,像“人体漂浮”。有的是小场,讲究近景手法,可以和观众互动。

### 【自信】 守住传统,就守住了安身立命的本钱

2017年春节,每天2000多辆车进出大黄庄。300多家店面从早上7点忙到半夜,配货、打包、分发、装车,达三江通四海。 演艺团各显神通,大团一年能赚回70多万元。他们摸索出很多诀窍,怎么哄场,怎么控场,哪种魔术能让人争着抢到舞台近前,一窥究竟。近前,才好推货。 市场随时变化,什么货好铺,什么书好卖,他们最灵敏。他们脑子活,如今门店萧条,他们就看准位置,短租玩甩卖。 当农村电商大潮袭来,大黄庄很快找到了自己的长项。网络替代不了现场感,现场演艺,现场交流,现场看货。大黄人脚底板勤快,见面三分情,他们比网络赢得几分信任。 网络也正好让他们借力。名为“第一街”的小商品批发平台已经建好。运营总监杨哲是外来的,他第一次来,发现大黄每天发出100吨图书,一家店两个月卖出60万元的灭蚊药,当即决定,一刻不停尽快进场。事实不出所料,平台还没正式上线,4月底试运营5天,销售额就破了27万元。

中国魔术传统由来已久,秦汉就有百戏记载,吞刀吐火,亦真亦幻。作为“中国魔术之乡”,宝丰魔术传承据说源于唐宋,盛于明清。在梨园行,宝丰更是无人不知,民间曲艺最大的盛会马街书会,至今已绵延700余年。 大黄庄人世世代走江湖,变戏法,“一捆围布一根绳,三根竹竿来搭棚。真假假变戏法,换得银钱回老营。”最初的魔术演艺,就是围布一拉,满场老幼,一张票才1角钱。 上世纪90年代,大米3角一斤,魔术门票就卖到1元,后来5元、10元。宝丰一下子涌现1400多个演艺团体,5万多从业人员。老家的小楼,一幢一幢从村庄冒出来。 那是一个电视逐渐普及的年代,演艺团体遭遇了电视媒体的兴起,活像今天的电视遭遇了网络媒体一样。曲苑杂坛,综艺大观,民间曲艺最顶级的表演,乃至世界最时尚的玩意儿,一股脑装进屏幕。小魔术团自愧不如,无计可施,还能有几人买票进来呢?

村里争执不下,累成世仇的40多起宅基地纠纷,马豹子上任一口气调解完。公生明,廉生威,不偏私,村民听他信他,威信树立起来。紧接着他自掏腰包通了道路,盖了小学,替村两委还几十年的陈年旧账,在村子里风风火火干起来。 可是马豹子是凭魔术起家的,他心心念念的还是大黄世代相传的绝活。手艺活了千百年,靠的是观众,观众不丢,传承就不会断。

### 【破壁】 魔术是“变”出来的,不变能中?

面临失传的传统技艺太多了。从灿若繁星到寥若晨星,众多传承人失去了舞台,政策性帮扶、贴补救得了一时,却难续得上一世。 传承说起来容易,做起来难。学一门技艺,往往需数年、数十年苦功。即便学成,出门找不到市场,生计都难以解决。 时代轰鸣前行,老艺人背篋捧杯,越来越追不上。对此不乏争论。有人说,市场优胜劣汰,时代大浪淘沙,一门技艺没落了,就该任其生灭。还有人坚决反对,绝活是无数前辈的才智心血所在,是时间长河陶冶锤炼所得,一时困顿,终要发光。今天痛失,明天追悔莫及。这样的例子还少吗? 那时,有些演艺团生存无着,在外已开始迎合低俗,影响着名声。马豹子为这些事想破了脑袋。

### 【守业】 魔术团团回村当支书

这一行有条颠扑不破的道理,表演离不了观众,要留住人还得靠手艺。表演离观众远了,就像种子远离了土地,鱼远离了水。 日思夜想,2011年,马豹子看村里郑延辉批发皮衣,43元进45元卖,忽然心里一动。他问郑延辉:“好卖不?” “货不孬,又便宜,咋不好卖?就是量少,挣不了几个钱。” “咱演出见的人多,跟货搭起来卖,中不?” 大伙心里没底,观众是爷,看你表演你还敢卖东西,不怕他砸场子? 马豹子已经有了主意:“那就不卖票,请他们白看!货不买在自己,又不是强卖。外头世界大,鸟决鸟失全是人!” 村里人觉得他这是疯话,“白演白看”就是作践了手艺,“就像谁家闺女没人娶,你把她丢在街上,那就更没人要

2003年前后,行情急转直下,演艺团吸引不来观众了。大小团出一趟蚀一趟本。发不下工资,大团萎缩成小团,小团巡演到半路就散了伙。千余团体迅速零落到不足300个,从业人数仅剩一成。 魔术成了当地讥笑的行当,玩魔术几乎成了“好吃懒做”的代名词。当地骂孩子,会说“再不争气,长大送你学魔术”。收不到学生,魔术学校很快倒闭。剩下那些坚持靠魔术混饭的人,被指指点点“溜光蛋,不正干”。 魔术师纷纷转行,有的宁肯干泥水匠。丁建忠出自魔术世家,借钱卖粮出去玩魔术,最后越赔越多。烧掉道具,他咬牙发誓再不碰这行了。 艺人们空有一身本事。他们一抬手能飞出鸽子,摘下帽子能甩出上千花朵,能从鸡蛋里叩出硬币,能把一沓白纸晃一晃变成钞票。红火的时候,观众山呼海啸。萧条了,他们还真变不出钱来糊口。 他们想不通:“千百年传下来的老绝活,咋说不中就不中了?”

天热上东北,天冷下东南,只要没大风大雨,每天都演出,几乎场场满。哪里有什么风俗,哪里有什么偏好,他们门清。郑延辉介绍,最受欢迎的,不是猎奇节目,而是接地气的节目。东北爱二人转,南方爱魔术。每到一地,群众大车小来看,“火爆得很,几乎没遇过冷场。”节假日还有上两千人的大场,为此他常年带两辆舞台车。 演艺团不缺货,不知道群众这么缺物美价廉的货品。大黄重点盯的,是县市以下农村市场。演得越卖力,场面越火爆,买得越痛快。 “说是演节目,你去卖东西,下面不讨厌?” 郑延辉摇头:“到哪找这么便宜的货买?价比商场低得多,还唱歌表演送到家门口。” “价低,因为掺了假冒伪劣?成本低想必粗制滥造。” 郑延辉使劲摇头:“你想,我们是外乡人,在人家地盘,一巡回表演就是好几个月,怎么敢卖假货?质量可不敢出问题,售后还得好。” 那靠什么赚钱? 靠走量! 农村市场体量惊人,大黄庄人靠脚底板走遍了中国大地,靠魔术拉近了群众,合力之下,他们成了最大的批发商,最快的出货渠道。他们最低价从大厂直接拿货,供给观众,赚的是微利。去掉了中间环节,省下来了店面、人工、水电等费用。

有些带团的,回村做了批发商,专职发货。有的批发商,干脆自己设厂,成了供货商。行走四方的魔术团队,摇身一变成了庞大的销售团队。一个信息发回,村里就有一车货物发出。 2014年,宝丰全县购进5000多台面包车,直至脱销。2015年增长出现井喷,3.7万台车带动周边13万人。2016年底,22

如今,“大黄”成了农村演艺的品牌。魔术师们逢人问就底气十足:我们是宝丰大黄庄的,“中国魔术之乡”!他们可以大声说“我们是农民魔术团”“玩的是中国传统戏法”。 过去,这些都是担心被人看低的字眼,如今成了颇有几分自豪的标签。有的外地演艺团还要冒“大黄”的名号。什么小品、曲艺、歌舞、地方戏、二人转纷纷被魔术团拉动,搭车演出。 马豹子他们回过头来再看祖传魔术,觉得怀揣传家宝,像挖出了老祖先埋的金元宝。魔术师们有些明白了,传统的东西,原来不是大家不爱看了,是选择多了,你不走近他,他就离你很远,其实他缺着呢。生活越好,越缺!时代越发展,传统越值钱。 不过,马豹子也不是没有发愁的事情。销售火爆众人投身,魔术表演的整体质量不免拉低,钱赚到了,魔术老本行咋能更走心?观众老戏看腻,传统戏法能不能应时而变、开拓创新?物流、网络都是更为专业的方向,靠农民的班底如何能挺立潮头? 王献坡1982年入行,表演了27年魔术。他最苦恼的,还是魔术传承青黄不接。近6年来,他不再外出表演,而是投身魔术教育,培养出1500名魔术演员,在艺术小学开特色课,教6年级以下孩子基本功、撒播种子。前不久,他还带着小学发现的好苗子,到河南电视台露了一手。 5000多平方米的中原魔术演艺馆在大黄庄轰轰烈烈建起,每年四月初八的魔术大会开始汇聚大腕名家,走出去的知名魔术师德龙等都返回了家乡。王献坡的苦恼,也从发愁没人学,变成了发愁谁能学精。

宝丰县为小黄发展减免了3年税收,全力扶持。县委书记张庆一面面临的课题也很大:“宝丰是传统曲艺大县,号称‘中国曲艺之乡’,民间绝活多,他们共同的传承发展问题在大黄有了一个突破性的解答。说文化复兴,这就是一个村的文化复兴,说文化自信,大黄就找到了文化自信。如何从中汲取营养,焕发民间文化的生命力,我们还任重道远。”

王献坡1982年入行,表演了27年魔术。他最苦恼的,还是魔术传承青黄不接。近6年来,他不再外出表演,而是投身魔术教育,培养出1500名魔术演员,在艺术小学开特色课,教6年级以下孩子基本功、撒播种子。前不久,他还带着小学发现的好苗子,到河南电视台露了一手。 5000多平方米的中原魔术演艺馆在大黄庄轰轰烈烈建起,每年四月初八的魔术大会开始汇聚大腕名家,走出去的知名魔术师德龙等都返回了家乡。王献坡的苦恼,也从发愁没人学,变成了发愁谁能学精。

宝丰县为小黄发展减免了3年税收,全力扶持。县委书记张庆一面面临的课题也很大:“宝丰是传统曲艺大县,号称‘中国曲艺之乡’,民间绝活多,他们共同的传承发展问题在大黄有了一个突破性的解答。说文化复兴,这就是一个村的文化复兴,说文化自信,大黄就找到了文化自信。如何从中汲取营养,焕发民间文化的生命力,我们还任重道远。”

宝丰县为小黄发展减免了3年税收,全力扶持。县委书记张庆一面面临的课题也很大:“宝丰是传统曲艺大县,号称‘中国曲艺之乡’,民间绝活多,他们共同的传承发展问题在大黄有了一个突破性的解答。说文化复兴,这就是一个村的文化复兴,说文化自信,大黄就找到了文化自信。如何从中汲取营养,焕发民间文化的生命力,我们还任重道远。”

