非物質文化遺產項目中的許多技藝十分古老,其中蘊含着千一亡的命運,在市場觀念統治人們思想的今日,一些古老的技藝 百年中國古人積累下來的智慧,有些則是先人文化信仰的載 經過一定程度的商業化後頑強的生存了下來,甚至愈發壯大, 與那些在死亡邊緣掙扎徘徊的非遺文化形成鮮明對比。

■圖/文:香港文匯報記者 解詠荃、周小舟、陳靜

# 非遺適度商業化 揚出力

**□■** 所周知,民間難以計數的非物質文化遺產 八人 尤其是民間技藝一直都有商品屬性,比如 剪紙、戲曲、泥塑甚至説書,一直是農業社會裡 民間藝人賴以為生的活計。 進入現代社會之後,原有的社會生態萎縮消

亡,現代化的生產消費系統替代了原有的封閉

體,但在時代變遷中,無數文化遺存無法擺脱被遺棄的宿命,

消失速度之快令人擔憂。然而,並非所有的非遺文化都面臨死

商品系統,傳統的技藝也逐漸衰落消失。但現 的作用。記者在調查中發現,一些依托傳統 技藝而興起的文化村鎮已經形成了規模可 觀的初級產業鏈,非物質文化遺產的適 度商業化對繁榮農村經濟有着巨大的

#### 唐朝麥草畫 年產值4億元

每年春節快到的時候,河南省汝南縣羅店村口 的趙俊明家,總會吸引來自全國各地的客商,他 們所要訂製的是一種被稱為「麥草畫」的古老民 間工藝品。一波接一波的客戶都想盡量在節前儲 備好充足的貨。在二樓簡易的工作室裡,趙俊明 僱來的幾十名留守婦日夜趕製不斷積壓下來的訂 單,她們每月收入從2,000至5,000元不等。

這樣的場景在汝南縣眾多鄉村中很普遍,古老 的「麥草畫」已經成了當地農民一項重要的收入 來源。麥草畫相傳源於唐朝,取材於田野之間隨 處可見的小麥桿,經蒸、煮、浸、剖、刮、碾、 貼、剪、燙、黏貼、組合等十幾道工序精心製 作,並在吸收國畫、版畫、剪紙、烙畫等諸多藝 術手法基礎上剪貼而成,題材豐富多彩,樣式古 樸典雅,具有濃厚的鄉土氣息,入選河南省非物 質文化遺產名錄。

目前,羅店鎮麥草畫從業者已達兩三千戶,這 對於只有四萬多人口的小鎮來說,並不是一個小 數目;而汝南全縣有約2萬人從事此業,若以人 均年收入2萬元計算,僅此一項就給當地帶來4億 元的財富。

#### 留守村婦成從業者主力軍

據民間藝人趙靜梅介紹,當地麥草畫從業者以 農村留守婦女為主,村裡90%以上的婦女都會此 技藝,年收入可達兩三萬元,「這個活比外出打 工強,也不耽誤農活,還可以照顧孩子,所以很 受三四十歲的農家婦女喜愛」。

隨着麥草畫聲名不斷遠播,北京、上海、廣 州、甚至新疆、甘肅等地的客商紛至沓來,使得 當地加工廠供不應求。不僅在內地名聲鵲起,汝 南麥草畫更已遠銷日韓、東南亞和美洲等地。 2011年7月份,美國億萬富翁馬克漢森從趙俊明 的工藝品廠一次性定製了160多幅作品。在世博 會期間,上海世博局與汝南當地一家工藝品廠簽 訂的銷售協議總價值為2,000萬元。

雖然目前麥草畫工藝品加工依然靠家庭作坊式 的純手工製作,但其成功的商業化推廣儼然已經 具備了一定規模,並且催生了一個相對成熟的文 化產業鏈。受麥草畫工藝品熱銷帶動,當地的麥 秸稈價格一路飆升,這些從前被用作牲畜飼料或 燃料的一文不值的作物垃圾,如今每公斤的批發 價高達30元,被形象地稱作「點草為金」。

# 廟會上叫賣工藝品。



■民間難以計數的非物質

文化遺產尤其是民間技藝

一直都有商品屬性,是農

業社會裡民間藝人賴以為

生的活計。圖為小商販在

■73歲老藝人任夢倉每年靠剪紙的收 入也只有兩三千元。圖為他展示的最 大剪紙一張僅賣幾十元。

不過,汝南麥草畫的成功只是一 例個案,更多類似可進行商業開發 的傳統手工藝面臨的困境不容樂 觀。規模小而分散、缺乏人才和創 新、無組織和銷路、思維觀念落後 等都成了橫在非物質文化遺產與現 代文化產業之間一道道鴻溝。

#### 老藝人 年入僅三千元

豫西兩千多人的南溝村裡會剪紙 的有五六百人,幾乎每家每戶都有 藝人,被中國民協剪紙分會評為 「中國剪紙之鄉」,不過這個榮譽並 沒有給當地人帶來多少實惠。民間 藝人都還是單打獨鬥,自己製作、 自己經營,全村剪紙基本停留在原 始、分散的家庭作坊狀態,缺乏暢 通的市場渠道,只能依靠外來的客 戶到村裡來上門選取。當地最有名

的73歲老藝人任夢倉每年靠剪紙的 收入也只有兩三千元,還不夠看病 的費用。

當地政府為了將藝人統一起來進 行創作,專門花費20萬元建造了剪 紙文化市場,但並沒有將藝人們吸 引到這裡,他們還是喜歡在家自己 製作。由當地政府推動成立的剪紙 協會主要是組織藝人外出參加各種 官方活動,協會組織者對經營之道 也是一頭霧水。

#### 無裝裱 作品身價奇低

啟動資金的缺乏嚴重制約着剪紙技 藝的產業化進程。稍加裝裱就可以使

一幅作品價值翻數倍,但農民為了降 低風險,一般不願意在包裝和推銷上 投入更多,因此產品雖然精美,但市 場層次卻很低。比如任夢倉在自家窯 洞裡開設的簡陋展覽館中,最大的一 副約1米見方的剪紙作品因為沒有裝 裱,要價只有80元,而在當地的展覽 館中,同樣大小的作品價值可以達到 三四百元。

目前,南溝村的剪紙藝人主要是 中老年人,年輕人更多的還是選擇 到城市裡去打工生活。隨着年輕人 越來越少,農村社區的萎縮,人們 完全有理由擔心若干年之後,這種 技藝將被逐漸分散消失。

### 朱仙鎮木版年畫望「市」興歎

業化包裝大都處於很低的水平,相 關的企業以家庭作坊為主,從業人 員對古老技藝的繼承水平本來就有 限,更缺乏專業的高水平的研究人 員,距離真正意義上的文化產業概 念有很大的差距,在原有基礎上進 行創新更是難上加難,使其古老的 形式與今人的喜好相差甚遠,一步 步走向死亡在所難免。

缺乏創新 叫好不叫賣

以赫赫有名的「中國年畫鼻祖」

——朱仙鎮木版年畫為例,由於死 守傳承下來的印製題材,缺乏內容 創新,朱仙鎮木版年畫在眾多專家 學者眼中都是因缺乏創造力而導致 營銷失敗的典型案例。河南省文化 產業研究院院長戴松成曾經投資上 百萬元開發朱仙鎮木版年畫,還專 門在北京搞了一個生產加工基地, 後來以失敗告終。他認為失敗的原 因除了缺乏政府層面的支持,還有 一個重要原因就是傳承人缺乏創 新,「他們就守着老一套,現在城

裡人誰還有雙扇門,現在都是防盜

扇門,銷路在哪裡?」他曾經建議 朱仙鎮將中國開國將軍、黃河治黃 歷史人物等現實人像用木版年畫表 現出來,但是都沒有得到回應。

朱仙鎮木版年畫目前正面臨地位 與價格的雙重「塌陷」。在開封朱仙 鎮、天津楊柳青、山東濰坊、江蘇 桃花塢「四大年畫」中,一張江蘇 桃花塢的普通年畫賣到300多元,一 幅天津楊柳青的普通長卷賣到好幾 千元,只有朱仙鎮木版年畫會出現 幾元錢這樣的價格,叫好不叫賣,



■由於死守傳承,缺乏創新,朱仙鎮木 版年畫營銷失敗。圖為藝人正在製作朱 仙鎮木版年書。

銷量萎靡。

由於非遺傳承人的生活環境和成 長背景都在偏遠農村,對現代商品 社會中的市場需求幾乎沒有任何認 識,走不出傳統的約束成了很多非 遺項目難以擴展市場的重要原因。

## 開辦研究院 成功靠創新

與其不斷創新有很大關 係。當地最有名的袁月英 麥草畫公司聘請了8名技藝 高超的麥草畫藝人,成立 了袁月英麥草畫藝術研究 院,專門負責新製作工藝

作,其中90%以上為農村留守婦。 的研發,這使得袁月英麥草畫公司的產品在短時間內,從最 初粗糙且不易保存的卡紙畫發展出浮雕麥草畫、卷軸麥草 畫、竹簡麥草畫、麥草畫陶瓷花瓶、草畫實木花瓶、麥草畫 工藝口杯、麥草畫藝術筆筒等系列上千種產品,在眾多競爭 者中脱穎而出。除了研發,研究院同時負責圖案設計和人員 培訓,這一方面可以確保生產出高質量、高精美度的產品, 另一方面也可以為企業不斷培養後備力量,累計培訓了2,000 多人,其中包括260名殘疾人,對此項技藝的傳承很有好處。

■汝南縣有約2萬人從事麥草畫製

#### 專家倡政府出資扶持

據山東省文聯主席潘魯生對全國58個縣、137個鄉鎮和285 個生產專業村、37項農村手藝項目的調查,當前,農村文化 產業很大程度上仍處於自發狀態,廣大農戶處在產業鏈末 端,設計和營銷能力不足,經濟發展空間有限。整體上看, 在文化生態保護、教育科研協作、區域資源整合、產業機制 完善以及實施品牌戰略、維護手藝農戶利益等方面都存在不 足。因此他建議,在農村成立「農村手藝產業合作社」,化解

融資難題。同時,政府在財政扶持資金上給予幫助。 河南省文化廳文化產業處處長萬捷認為,中國非物質文化 遺產的商業化開發如同整個文化產業一樣,「缺少一套激勵 全社會發展文化事業以及文化產業的機制。」記者在採訪中 也發現,地方政府通常缺乏對傳統民間工藝進行開發保護的 動力,即便像汝南麥草畫這種具備一定規模效應的地方文化 產業,當地政府連基本的統計數據也沒有。其他的比如對剪 紙、泥咕咕等的保護開發也基本上停留設想階段。

#### 廟會地方戲難市場化

事實上,除了傳統手工技藝之外,大多數非遺項目都很難 進行市場化,比如廟會、傳説、地方戲曲、傳統遊藝等都缺 乏商業化的開發條件。除此之外,對於傳統文化繼承與商 業化之間的張力,歷來存在爭議,一種觀點認為應該保持 傳統文化的所有形式和內涵,不容許任何以商業為名污染 其精髓;另一種觀點則認為,傳統文化只有在原有基礎上進 行改進,使其符合現代人的消費偏好,如此才能更好地生 存。這兩種觀點的鬥爭也是傳統文化商業化困境之一。

中國民間文化的生成和傳承帶有明顯的分散性、自發 性、家族性,如果能把蘊藏在民間的文化智慧和文化資源 挖掘出來、整合起來,就能形成有規模的文化生產力。中 國的文化產業正在迅猛發展,但「城市熱」「農村冷」的 二元結構狀況很明顯,這將產生城鄉差距的新的拉動力, 促進城鄉文化及文化產業協調發展是一個新課題