电话/87682867



NINGBO DAILY

电子信箱/gw@cnnb.com.cn

4月16日,2017 宁波特色文化产业 博览会"重头戏"博 物馆文创产品开发 论坛在我市举行, 故宫博物院和台北 故宫博物院开发的 系列文创产品"惊 艳"了大家的眼睛。

宁波各博物 馆、美术馆、图书 馆(以下统称文博 馆)的文创产品开 发情况如何?记者 对此进行了采访。







①宁波博物馆根据齐白石名画 《蟹》开发的文件夹

②宁波博物馆开发的"十里红 妆"套装 ③天一阁博物馆开发的《进士

登科录》笔记本 ④天一阁博物馆开发的个性化

⑤宁波博物馆开发的"十里红 妆"胶带纸 (崔小明 摄)





文创开发取得积极进展

笙.记太

去年11月,国家文物局公布了92家 博物馆作为首批全国博物馆文化创意产 品开发试点单位,全省共有5家博物馆 位列其中,宁波博物馆是我市唯一人围 的单位。

据了解,宁波博物馆之所以能进入 国家文物局的视野, 主要是近年来该馆 在活动举办、产品开发、市场营销等方 面的积极探索。4月19日,记者在宁波 博物馆文创产品销售点看到,200多平方 米的商店内各类文创产品摆放有序, 琳 琅满目。20多名外国游客正在购物,文 创产品引起了他们浓厚的兴趣。宁波博 物馆副馆长戚迎春说,文创产品开发始 于2008年,最初主要是馆藏藏品的简单 复制。近两年来,他们根据市场的需 求,加入了"创意"的元素,依托馆藏 藏品、建筑元素、地域文化等, 先后开 发了50多种文创产品。宁波博物馆建筑 是"普利兹克建筑奖"得主王澍"新乡 土主义"风格的代表作,在国内外有相 当高的知名度。目前以建筑元素开发的 产品有明信片、眼镜布、拉画笔、留白 笔记本套装、邮册、邮折、纪念封等。 此外,该馆积极挖掘馆藏文物的艺术和 文化价值,提取具有藏品特征的元素,与 当下流行文化相结合,开发了织物笔记 本,青花系列双肩包、手账本、笔袋,皮球 花元素直杆反向伞等。以宁波地域文化 "十里红妆"为元素开发的产品有个性鼠 标垫、鼠标、如意印糕板U盘等。

天一阁博物馆在文创产品开发方面 着重于接地气,让文物"活"起来。4月 18日,记者看到,天一阁景区有两处商 店在出售文创产品,一本售价仅为10 元、封面为馆藏影印品的笔记本引起了 记者的注意。天一阁博物馆副馆长郑薇 薇介绍说,笔记本是该馆自行开发设计 的,封面是天一阁馆藏孤本《洪武四年 进士登科录》的一页,记载的是明朝首 次科举考试的状元、榜眼、探花的档 案。这种类型的笔记本目前一套有5

本,均采用馆藏古籍或字画作为封面, 并在内页做了详细的中英文介绍,非常 受欢迎。很多游客欣喜地说,原来天一 阁的"宝贝"真的可以带回家。据了 解,仅2016年下半年,天一阁博物馆就 开发了六大类十余个品种的文创产品。 今年天一阁携新开发的特色文创产品参 加了中国(宁波)特色文化产业博览 会,产品荣获组委会颁发的2017年度 "最佳创意奖"。前几天又传喜讯,"天一 书香"香囊通过甄选评比,将和其他39 件文创产品角逐"浙江省博物馆十佳文 创产品"的荣誉。

保国寺博物馆也根据独特的建筑元 素开发出多款文创产品,深受游客喜 爱。此外,宁波美术馆、宁波图书馆等 在文创产品开发方面也在积极尝试。

记者调查发现,我市文博馆文创产品 开发注重深挖馆藏文化和地域文化,形成 了自己的特点。但目前仍处于起步阶段, 文创产品开发规模不大,年销售额只有几 十万元;品种不少,但让人眼前一亮的创 意还不太多;销售渠道比较单一,主要依 靠文博单位的实体店进行销售,虽然有些 单位开设了网店,但网上销量还不大。

发展面临难得机遇

不过,业内人士对文创产品的开发充 满期待,对产业前景普遍看好。他们认为, 文创产品的开发面临历史性的机遇。

2016年以来,国务院、国家文物局 及相关部委密集出台一系列文件和措 施,给博物馆松绑,让市场发力。去年3 月,国务院发布《关于进一步加强文物 工作的指导意见》, 明确要求大力发展文 博创意产业,进一步调动博物馆利用馆 藏资源开发创意产品的积极性,扩大引 导文化消费,培育新型文化业态。去年5 月,国务院召开支持促进文化文物单位 文化创意产品开发座谈会, 国务院办公 厅转发文化部、国家发展改革委、财政 部、国家文物局《关于推动文化文物单 位文化创意产品开发的若干意见》,大力 拓展文化文物单位职能,推动文化资源 与现代生产生活相融合。去年6月,全 国文博单位文化创意产品开发工作推进 会在武汉召开,提出将把文创产品开发 作为日后博物馆评价体系的标准之一。

我市对文博馆文创工作也高度重 视,《宁波市"十三五"文化产业发展规 划》中明确提出"大力发展高端文化用 品制造业,推动重点行业发展……建设 文化衍生品制造基地, 使宁波成为长三 角乃至国家文化衍生品研发制造基地。" 这为开发文创产品提供了广阔的空间。 去年6月,我市被列为第一批国家文化 消费试点城市,结合正在推进的文化领 域供给侧结构性改革,有关专家认为, 文博馆文创产品市场机会很多,潜力巨

此外,我市成功举办了两届特色文 化产业博览会,来自全国各地的文创产 品在这个平台展示交流,先后吸引了40 万余人(次)到现场参观,在全社会营 造了良好的氛围,为我市文博馆开发文 创产品打下了市场基础。故宫博物院、 台北故宫博物院、湖南省博物馆等文创 产品开发的成功经验, 为业界树立了标 杆。特别是故宫博物院文创产品年收入 达10亿元,这给大家极大信心和鼓舞。 我市博物馆一位负责人说,只要做到故 宫博物院的百分之一, 也是一笔巨大的 收入。

同时,我市是制造业大市,大多数 企业在为转型升级寻找出路。业界普遍

认为, 创意设计再加上文化元素, 是制 造业产品升级的方向。这为文博单位文 创开发提供了广阔的舞台。据了解, 宁 波博物馆开发的青花瓷笔记本就是与厅 博集团合作的产物。天一阁博物馆和曾 经获得国际"红点奖"(素有设计界"奥 斯卡"之称的奖项)的设计师合作,利 用丰富而独特的馆藏家谱资源, 开发个 性化的文创产品,如以姓氏为分类的笔 记本,可DIY的姓氏布袋、麻将肥皂等。

互联网等新兴技术的发展, 为文博 馆开发文创产品插上了腾飞的翅膀。据 了解,2016年6月,中国国家博物馆启 "文创中国"项目,与阿里巴巴合 作,用互联网+博物馆的新模式,给博物 馆文创开发提供更大的平台。博物馆提 供IP资源,"阿里鱼·云设计中心"和设 计方、品牌商提供设计方案,产品在阿 里系平台销售,收益最终按照比例分 配。在此次调研中笔者发现,宁波的博 物馆也正积极向"文化+科技"的领域探 索。比如,天一阁博物馆的文创产品在 微信、淘宝等移动端都有销售。最近, 天一阁还利用新兴的AR技术,开发了 第一款数字化文创产品——天一遗型AR 手册,只要用手机扫描,就能看到一个 真实的天一阁, 听到语音视频的讲解, 实现了"掌上博物馆"的设计理念。

效,借助专业机构的创意设计能力、产 品开发能力、销售渠道等, 拓展文创产 品的市场。同时,为了调动社会力量参 与文创产品开发,2015年以来,宁波博 物馆承办了两届"海上丝绸之路"创意 设计大赛。2016年,大赛组委会收到了 全国1000多件参赛设计作品,有30多件 作品获奖。目前,有不少作品已经开发

立足本职。文创产品的开发建立在 博物馆自身建设上,所有的灵感来源于 馆藏藏品, 所以加强博物馆自身建设是 基础和核心。深入挖掘自己的馆藏资 源,把自己的文化资源吃透,这样的文 创产品才有生命力。同时,要积极转变 观念,提高市场意识和服务意识,以便

研究市场。文创产品是市场经济的 产物,所以要注重调查研究。故宫博物 院院长单霁翔认为,要研究人们的生活 需求,研究到底什么样的产品适合大 家的生活,适合大家的文化模式,适 合大家的接受方式。故宫博物院研发 的朝珠耳机、"奉旨旅行"行李牌、 "朕就是这样汉子"折扇、"朕在休 息"眼罩等走红文创产品,既有文化 内涵又有趣味性,抓住了年轻人的消 费心理。单霁翔称,文创产品一定要注 重品质,不能随便拿个东西就说是自己研 发的,这样只会伤害未来的文创市场。

她, 跳舞已有10余年, 获得了不少闪亮的头衔: 国家体育 舞蹈总局爵士舞高级教练员,高级注册国际职业舞蹈艺术 人才,世界舞蹈协会流行舞导师……在宁波市、浙江省乃 至全国性的一些跟舞蹈有关的才艺大赛中, 岚爵多次担任 主评委, 其中包括2015年中国第四届CCTV少儿主持才艺 大赛、2016年浙江省少儿春晚才艺选拔总决赛、2016年全 国少儿才艺大赛等。

90后女孩岚爵在宁波的爵士舞圈子里大名鼎鼎。26岁的

爵士舞导师 的别样人生

记者 姬联锋

把舞蹈融入生命的舞者

尽管在爵士舞方面已经 有了很高的造诣,但岚爵并没 有就此止步。继2015年跟随世 界流行舞一线大师 Camillo、 Bobby Newberry 等进修学 习后, 去年她又奔赴日本东 京的En dance studio进修 学习。去日本之前,周围不 少人劝她,已经很厉害了,没 有必要去。而岚爵坚持自己的 想法,她说:"我认为自己还不 够好。学无止境,舞者更该如 此。当初选择舞蹈作为自己的 事业,注定就是一辈子。作为 舞者,我追求更高的境界,想 更好地提升自己,更想把国外 最新潮的舞蹈引进国内,带给 学员们。"

去年5月下旬到6月上 旬,岚爵在日本进修学习,虽 然时间不长,但对她的影响非 常大。"日本之行收获很大, 不仅是舞技上的进步, 更是 心灵上的提升, 我看到了真 正的'舞者'是什么样的。' 岚爵说,"跟国际知名的爵士 舞大师交流后,才知道自己 努力的方向在哪里。"

在日本, 岚爵感受到了 完全不同的舞蹈房氛围:学 生进舞蹈房会主动脱鞋,再 换上干净舞鞋;没有人迟 到,没有人在室内吃东西, 没有人大声说话,没有人去 抢占前排最好的位置。她在 舞蹈房跳一整天, 鞋底还是 干净的,这让她很感慨。而

那些舞蹈老师谦虚好学的态 "大师 度更是让她难忘。 们不会盛气凌人,很有礼 貌,态度和善,甚至把学生 当作老师来对待,见面会打 招呼,跳舞时不小心碰到手 臂会鞠躬致歉。" 岚爵说。有 一次,她站在楼道口拿着手 机用微信语音聊天, 等聊完 了一转身,发现身后站着一 位舞蹈老师,还不停地跟她 说对不起。原来, 岚爵挡住 了通道,老师却没打断她, 一直等她通话结束。她还看 到,一位老师给学生上完课 后,接着和其他学生一起去 听另一位老师的课。老师们 虚心学习的态度, 让她敬佩

日本著名的舞蹈老师 Seishiro 告诉岚爵,真正的舞 者要把灵魂融入舞蹈,只有 因为喜欢舞蹈而跳舞, 讲究 精益求精,日复一日地修炼 基本功,把每一个动作做到 极致,才能成为大师。

"我一直以为自己够用 心、够执着了,现在才发现 其实自己的境界还是很弱 的。"在日本的进修经历让她 明白,舞蹈的最高境界不是 舞技的高下, 而是舞德修为 的高低。想成为一个大师级 的舞者, 先要在精神上完善 自己。"只有把舞蹈融入自己 生命的人,才称得上是真正 的舞者。" 岚爵说。

从设计师变身爵士舞女神

岚爵是一位宁海姑娘, 家境优越,小时候学过芭蕾 舞,不过她正儿八经喜欢上 跳舞是在读初中的时候。有 一次, 岚爵和同学参加晚 会,有一名女同学跳了一个 舞,还组织同学们围着篝火 跳了起来。岚爵一下子就被 舞蹈的魅力征服了,当时就

决定,以后她也要学跳舞。 高考之后, 岚爵终于有 时间去做自己想做的事。她 下载了很多舞蹈视频,还央 求父亲在家里装了两面大镜 子, 然后每天把自己关在屋 子里,跟着视频自学。"很多 朋友不相信,我的舞蹈居然 是自学的,但爱好真的是最 好的老师, 我完全是自学成 才的。" 岚爵笑着说。那段时 间,她沉浸在舞蹈的世界 里,不断地钻研,用心去体 会每一个舞蹈动作的要领, 不厌其烦地进行练习,直到 每个动作烂熟于心。

暑假结束后, 岚爵开始 上大学,她的专业是工程设 计。岚爵把课余时间大都花 在了舞蹈上,她加入了校舞 蹈社,一上完专业课,就往 舞蹈房跑。"那时候,追求我 的男生想联系我,如果手机 无人接听,就知道我一定在 舞蹈房练舞。"因为有一群志 同道合的人一起练习、讨 论, 岚爵对舞蹈的热爱有增 无减。"那时候,我做梦都在

跳舞。" 岚爵说。 岚爵原本是一个比较害 羞的女生,也不够自信,不 过她的自尊心特别强, 觉得 别人能跳好的舞蹈, 自己一 定也可以,于是就花更多的 时间去练习。一年之后,她 的舞技超过了很多有着多年 舞蹈功底的同学,还成了大 家的舞蹈老师, 当上了学校 舞蹈社的社长和文艺部部

长,经常带队外出表演,收 获了不少荣誉。

大学毕业之初, 岚爵在 一家园林工程公司做设计 师,只是在业余时间做爵士 舞老师。不过她一直在思考 未来的道路该怎么走,因为 做设计师不是她心底的追 求,她觉得只有舞蹈才能体 现自己的价值。"为何不一边 跳舞一边赚钱呢?"2013年 年底, 岚爵拼凑了一笔钱, 在宁波开了第一家爵士舞舞 蹈学校——"舞爵", 开始全 身心投入舞蹈培训事业。岚 爵还专门去北京进修了爵士 舞,凭借过硬的舞技,成为 中国国际爵士舞协会会员, 获得了高级注册国际职业 爵士舞培训导师的资格认 证。在北京,她还做过著 名演员马苏的编舞老师, 而近年来在各种舞蹈才艺 比赛中担任评委, 让她变得 越来越自信。



岚爵在生活中是一个很时 尚的女孩。(受访者供图)

多措并举助力文创开发

有关专家认为,要紧紧抓住难得的 发展机遇,多措并举,突破瓶颈,形成 合力, 共同推动我市文博馆文创开发驶 上"快车道"。

理顺体制。据了解,目前我市各博 物馆、美术馆、图书馆负责开展文创产 品的是相关职能部门,并不是一个真正的 市场主体,大家多是凭着对文化事业的热 情在开展文创产品开发工作。即使某一款 文创产品热销,也不能体现在他们的收入 上。去年10月,国家文物局印发《关于促 进文物合理利用的若干意见》明确指出, 在净收入中提取最高不超过50%的比例 用于对在开发设计、经营管理等方面做出 主要贡献的人员给予奖励,但因为缺少操 作细则,在实践中难以真正落实。业内人 士建议,要在政府引导扶持的基础上,建 立自负盈亏的市场主体,建立有助于调动 积极性的收入分配体制。

培养人才。要研发出具有博物馆特 色的文创产品,必须要对博物馆内文物 的文化内涵进行深度挖掘。文创设计师 要有一定的专业文化积累,才可以站在 市场的角度进行创作。目前,人才是文 博单位开发文创产品的瓶颈。如何破解 "懂文化的不懂经营""懂经营的不懂文

化"的难题? 台北故宫博物院前院长周 功鑫的经验是举办文博研习营,取得了 良好成效。有关专家认为,我市也可以 借鉴他们的做法,举办免费文化培训 班,对有志于文创产品开发的经营、设 计、财务、管理等人才进行"文化熏 陶"。同时,创造条件支持各文博单位加 强复合型人才的培养。

资金扶持。记者采访时中了解到, 资金短缺是文创产品开发的短板。目 前,各单位文创产品开发的资金很少, 无法进行大的投入。文博单位均为公益 性事业单位,门票收入和财政拨款有严 格的财务制度,不能用于企业运营,这 制约了文创产业做大做强。据了解,故宫 博物院每款产品平均开发时间是8个月, 每款产品的研发投入在二三十万元,一年 的文创产品研发成本在一两个亿。业内人 士建议,可以充分发挥文创金融杠杆作用 和文化产业基金的扶持作用,加大金融对 文创产品开发的扶持力度。

跨界合作。积极走出去,发动社会 力量参与文博馆的文创产品开发。宁波 博物馆在立足自主开发的基础上,尝试 与企业开展合作,他们与广博集团、形 而上设计公司等联手,取得了双赢的成 成产品。

在竞争中赢得主动。

崔小明