



编者按

百姓能够充分享受丰富的文化休闲娱乐内容,是衡量文化强省、文化强市的重要标准。如何让百姓走出家门欣赏各种精彩文化演出,又是推动和提升全民休闲娱乐层次的必要条件。在山东尤其是有着“曲艺艺海”之称的济南,我们能欣赏到什么演出,剧场的生存状态怎样,有着哪些痛点和尴尬,又有着怎样的希望和期盼?为此,我们策划采访了本期内容。



明湖居“开心甜沫”的演出逗得观众哈哈笑。本报记者 张中 摄

出门听相声和山东快书的观众多了

曲艺小剧场演出日渐常态化



济南曾与北京、天津一起并称曲艺“三大码头”,“北京学艺,天津练活儿,济南踢门槛儿”,这句行话说明济南曲艺曾因曲种丰富、名家云集拥有过辉煌。近十年来,尤其是天津以及西安、南京等地有了市场化的德云社、青曲社等享誉全国的曲艺品牌。济南作为老曲艺码头也在探索市场,培育着自己的一票曲艺迷。

刚建立起来的日渐常态化的演出,似乎让我们看到了曲艺小剧场坚持下去的希望。在市场培育缓慢的背景下,济南曲艺小剧场的发展尚需时间验证。

本报记者 师文静

曲艺小剧场各有特色 演出日渐常态化

目前,济南除了省会大剧院等高端演出场所外,还有着大大小小的小剧院等演出场所,其中有规律的、能形成常态化演出的曲艺小剧场,有明湖居“开心甜沫”大舞台,历山剧院的“历山艺享汇”、山东剧院的“芙蓉馆”、大观园的“茗曲阁”和晨光茶社以及宽厚里的合义书场等。

济南的曲艺小剧场各有特色。坐落于大明湖南岸的“开心甜沫”,曲艺演出是地道的“济南味儿”。济南市曲艺团团长阎军告诉记者,“每场演出两个多小时,主打相声和传统特色曲艺演出,有山东快书、西河大鼓、山东琴书等。我们有两位山东大鼓传承人,仍能在舞台上看到他们的演出。”

与“开心甜沫”类似,“历山艺享汇”也是主打相声和本土传统曲艺。由省曲艺家协会副主席、“王派”快板传人李连伟任负责人,会集了老艺人刘广玺、相声名家薛斌和秘宝财,相声和山东快书名家萧国光、马延泉等,还有王万顺、孙宗可等一大批中青年演员。

到今年6月份,“开心甜沫”和“历山艺享汇”都将迎来演出的第100期,这两个小剧场每周一次演出,已坚持了两年多。

“芙蓉馆”原本在天桥区的空中四合院,2014年10月在政策扶持下落户山东剧院,开启了济南“天天有曲艺演出”的先例。馆主李涛是艺术大师金文声的徒弟,与郭德纲属同门师兄弟。现在年事已高的单口相声名家张存珠仍坚持上台表演。

晨光茶社则由曲艺名家孙小林带着一班“孙家班”,坚守大观园,不卖票,免费演出。

上述各馆不是关起门来自演各自的,而是串场互动演出,能够给济南观众提供更多的选择。山东省艺术研究院副研究员李东风告诉记者,目前济南曲艺小剧场还没有形成期待中的爆满场面,说明还有再发展的空间。“但前提是,这几家场子的演出能持续下去,大家互相促进,互相提高,共同发力形成良性循环,才能更好地培育本土市场。”

目前,济南的曲艺小剧场演出常态化趋势逐渐形成。

低票价吸引上座率 坚持下去才有希望

虽然济南的曲艺小剧场演了这些年,但谈到观众的接受

度、市场培育情况,各剧场的负责人还是唉声叹气。与京津等地一些完全商业化的小剧场不同,济南的曲艺小剧场演出基本都靠政府扶持,除去场地费用之外,场馆盈利极少,甚至是赔钱赚吆喝,大家都在寻求和探索更好的打开市场的路子。

济南市曲艺团团长阎军认为,济南曲艺市场的培育还得慢慢从低票价做起。“‘开心甜沫’走的是低票价惠民路线,现场购票30元,网购20元,两年多来上座率只能说不错,好的时候容纳百余人的场馆能座到八成。”阎团长给记者算了一下账,“开心甜沫”由政府提供免费场地,演员工资也由财政拨款,启动时获得一次性20万元补贴,扣除演出费、水电费之后,还能稍微挣点门票,能坚持下来已经很不错了。“节目是好节目,专家叫好,圈内也有口碑,但是观众不买账就形不成市场。济南的曲艺市场正在培育期,没有政府的扶持,曲艺小剧场基本没法存活。”

“开心甜沫”属于茶座式演出场馆,环境比较优雅,有传统气韵,而“历山艺享汇”则是普通演出场所,观众上至老人下至小学生。记者在采访中发现,很多中年人扶老携幼前来,欣赏演出时比较放松、随意。有观众称,很喜欢这种放松的环境,

可以叫好也可以喝倒彩,可以随时与演员互动。

李连伟告诉记者,“历山艺享汇”与周末场爆满的北京老舍茶馆,周末相声俱乐部那种场馆没法比。“目前来看票价30元的惠民演出也在坚持,平常上座率能到五成就不错了。历山剧院提供免费场地,我们大部分人也有本职工作,只需要支出一点儿演出费,能坚持下来不容易。不是有希望才坚持,而是我们要坚持下去才可能有希望。”

靠名演员打名气 走品牌之路还很远

虽然市场培育是个漫长的过程,但是眼下曲艺小剧场都在思考如何探索市场之路。

目前,“开心甜沫”逐渐摸索出用相声、大鼓等多种类型曲艺节目吸引年轻人的方法,“曲艺要想培育好市场,必须得有郭德纲、苗阜、李菁这样的名人来引爆市场。从不行到能坚持干下去,济南曲艺小剧场渐渐被部分观众认可,但这个认可度还很低。济南曲艺还只能主打居民的夜生活,通过节目改造、调整演出方式等吸引有消费潜力的年轻人来买单。”阎军称,为了打造符合年轻人口味的节目,他们会不定期推出爆笑小品剧等新作品,以圈住更多粉丝。

“芙蓉馆”则借助馆主李涛在全国打名气,因是郭德纲同门师兄弟,李涛逐渐在全国有了一批粉丝,“芙蓉馆”经常接待一些福建、陕西等地的观众,让一些游客在看完泉水后也能听了相声再走。“历山艺享汇”靠的是立足历山多到外地演出打名气,李连伟希望带领一群有名气的演员立足济南向全国发展,并通过山东演艺联盟与更多外地场馆达成合作交流演出。

浸淫曲艺圈多年的业内人士一致认为,不管前路如何,曲艺小剧场要想走下去,哪怕低票价也要坚持下去。相声演员孙宗可告诉记者,长期靠蹭票看演出会导致演出市场越发畸形,观众消费心理不成熟,不愿真心出钱感受艺术魅力,演员的创作得不到尊重,一个城市的文化格调很难提高。“作为剧场来说,哪怕不赚钱,也一定要坚持卖票,以市场化为根本,才能把平台做起来。”

好在这几年大多数曲艺小剧场坚持走卖票的路子,逐渐培养了一部分观众购票看演出的习惯,“济南曲艺剧场要走上德云社、青曲社那种立足曲艺打出名人效应,扩展至影视产业等多条腿走路模式,还是太遥远了。济南市民的文化消费与其他城市相比差太远,观众需要长久地慢慢培养。”阎军告诉记者。