

广西参加第五届全国少数民族文艺会演系列报道(八)

广西参加第五届全国少数民族文艺会演系列报道(九)

引来中央及首都50余家媒体关注

新编历史壮剧《冯子材》 媒体见面会在京举行

本报北京讯(记者 梁晴)9月7日上午,由中国国际文化传播中心、广西壮族自治区戏剧院共同主办的新编历史壮剧《冯子材》北京媒体见面会在北京华贸中心丽思卡尔顿酒店举行,引来中央及首都50余家媒体关注。广西戏剧院院长龙倩、党委书记陈国祿、副院长颜明、罗善文和剧组的主创人员、主要演员以及冯子材第五代长房长孙冯保疆出席了媒体见面会。

习近平总书记在系列重要讲话中多次提到戚继光、冯子材等民族英雄,号召全国人民学习他们的爱国情怀和民族气节。本次广西两个剧目参加第五届全国少数民族文艺会演,广西戏剧院带来的《冯子材》是以壮剧题材演绎民族壮举的本土代表剧目。见面会介绍了主创团队的阵容、剧目及备战第五届全国少数民族文艺会演等情况。以广西戏剧院壮剧团团长唐红友为少数民族代表在见面会上介绍主要演员创造角色的体会以及国家级非物质文化遗产的壮剧和壮剧团的相关情况。本

次见面会还特别邀请冯保疆在见面会上发言,并向媒体展示冯氏族谱。剧组主创及演员还与来自中央及首都的50余家媒体朋友进行交流,回答记者提问。

《冯子材》的创排为培养新一代中青年骨干演员提供了很好的平台,也为广西地方戏曲传承培养更多优秀艺术人才。该剧取材自广西冯子材抗法的史实,这是中国近代史上唯一一场战胜外侮的战争,讴歌了冯子材誓死保卫祖国山河的英雄壮举,讴歌了广西各族人民群众众志成城、浴血奋战的爱国精神。自2015年下半年创排以来,《冯子材》已在广西全区范围内巡演43场,入选第五届全国少数民族文艺会演后,在广泛征求专家和社会各界意见的基础上反复进行了剧本、唱腔、舞美、服装等方面的修改提高,使其将爱国主义精神和广西地域性和民族性更好结合。《冯子材》将于9月9日、10日作为参演第五届全国少数民族文艺会演剧目,在北京长安大戏院剧场演出。



▲媒体见面会现场。



▲壮剧《冯子材》主创人员和主要演员合影留念。



▲国家京剧院专家高牧坤老师对剧组演员进行动作表演技巧的指导。

特邀专家指导 剧组精益求精

为了新编历史壮剧 《冯子材》惊艳北京

本报北京讯(记者 梁晴)9月6日下午,北京国家京剧院人民剧场里一派紧张、热闹的景象。作为本次赴京参加第五届全国少数民族文艺会演的精品剧目,《冯子材》剧组的少数民族文艺骨干们正在接受国家京剧院专家的业务指导,对该剧做最后的“打磨”。

当日中午,《冯子材》剧组的全体人员到达北京。本着对会演的高度重视和精益求精的艺术态度,该剧的主创单位广西戏剧院特别邀请国家京剧院专家陈赓副院长、高牧坤老师为剧组文艺骨干

进行业务指导。高牧坤老师结合剧目有针对性地对演员进行专业示范和指导,对动作表演技巧力求呈现更好的舞台艺术效果。经过老师一丝不苟地示范和指导,剧组人员不断进行了调整,一个下午的努力过后,剧中的打斗动作更流畅,细节更具张力,效果更显著。

半天紧张的排练,剧组主要演员唐红友已经汗流浹背,他说:“9月9日《冯子材》就要在首都北京亮相,我们一定要精益求精,将最好的戏呈现给北京以及全国的观众。”



▲美丽的壮家姑娘在采摘砂仁果。

自治区民语委定点扶贫村 举办首届砂仁采收节

□ 本报记者 唐龙 通讯员 张冠族

9月1日,自治区民语委定点帮扶贫困村——宁明县峙浪乡派台村举办首届砂仁采收节。自治区民语委机关党委专职副书记、人事处处长韦拔志,宁明县委常委、副县长、县“美丽广西”乡村建设工作队长韦统斌,宁明县人大常委会副主任凌卫宏,峙浪乡党委书记农延胜,峙浪乡乡长黎明华,自治区民语委驻派台村扶贫工作队队长,峙浪乡部分种养大户、企业代表,派台村两委干部,派台村群众,部分砂仁种植户等100余人前来参加活动。

当天,现场开展了砂仁采收观摩、砂仁产品展示、砂仁评比挑战赛、砂仁产业研讨会等活动。吸引了来自南宁的公司、企业及兄弟县镇政府有关领导等前来观摩以及洽谈,研讨如何发展、壮大和提升砂仁产业,带动贫困户脱贫致富等问题。

据悉,派台村全村有9个自然屯500多户群众种植砂仁,种植面积5000多亩。当前生果的收购价格近80元/公斤。据初步统计,今年全村砂仁产量约为2万公斤。砂仁成为该村支柱产业和特色产业。通过举办此次活动,吸引广大企业、客商、群众前来观摩,进一步提高该村砂仁品牌知名度,打响特色农业品牌,做大做强特色产业,有力地推动了该村砂仁产业的发展、壮大、提升。

从地摊小老板到集团公司老总

——壮族复员军人韦仕高的创业故事

□ 特约记者 秦大戈 通讯员 叶露婷 罗丹丹

俗话说:人生不能像做菜,把所有材料都准备好了才下锅。柳州市明明电器集团有限公司总经理韦仕高就是在半懵半懂的状态下走上了创业之路,一路走来甚为曲折,但他从来没有放弃。韦仕高说:“这辈子经历了太多坎坷,获得别人的帮助也太多。只能用感恩的言行报答社会,把最实用最优质的厨具产品带给老百姓。”

创业艰难从摆地摊开始

韦仕高是来自融水苗族自治县大浪镇土生土长的壮家娃。2003年,从部队复员归来的他当起了业务员,专门跑市场销售。2007年,他遇见了安徽人程老板。

当时程老板是地摊小贩的供货商。在程的鼓动下,韦辞去了业务员的工作,走上了创业之路。第一次摆地摊,他一个下午就赚得近两百块。2008年,程老板转行做电饭锅生意。韦仕高被其怂恿着交了数目不菲的入行费后被派到全国各地跑业务。跑了西安、贵阳、昆明、安顺等大小城市后,他接到了近百个订单。但程却借口订单量太少了,一直不肯发货。最后生意只能无疾而终,韦为此亏损了2万多元。碰巧的是在业务推销中认识了电饭锅的研发人陆一铭,从此结下了友情,留下了后来因祸得福的佳话。

虽然没赚到钱反而亏了大本,但此行开阔了韦仕高的视野。在贵州跑业务的时候,他看到佛山厂家生产的一款性能、节能、功能都比电磁炉更高端的灶——天禾高频灶。高频灶是电磁炉的升级换代产品。通俗地说,猛

火炒菜需要炒锅温度达到360℃以上炒出来的菜才好吃,而电磁炉最多只能把炒锅温度烧到280℃,但高频灶可以将炒锅的温度烧到500℃以上。而且具有“余磁利用”技术的高频灶几乎没有磁辐射,对人体无伤害。

但由于市场尚未成熟,当时高频灶没能打开柳州市场。既然柳州没有人卖这么高品质的产品,何不让我来打开销路?韦仕高自此将创业目标转向了厨电行业。

曾经身无分文无法回家过年

刚开始并没有想象中顺利,其中最反对的便是韦仕高的妻子。他的妻子认为摆摆地摊赚点小钱够过生活就可以了,没有必要辛苦涉足新的创业领域。妻子的反对曾让韦仕高一度陷入矛盾与纠结中。最终,是创业梦想战胜了彷徨,心怀壮志的韦仕高说服了妻子。

其实,资金才是创业路上的最大障碍。高频灶首批进货需要20万元,这让韦仕高愁白了头发。好在2010年春节前,他找到了3名合伙人。他们一起投入了20万元买了首批高频灶,并计划在春节前全部卖掉。就在大家以为可以稳赚一笔的时候,市场却狠狠地“打了他们一记耳光”。由于市民并不了解高频灶,高频灶的销量上不去,几乎所有的货都积压在仓库里了。

3个合伙人看见市场行情不佳,纷纷以各种理由要求退伙。发起人韦仕高只好四处借钱还了合伙人所有的投入资金。大年三十晚,韦仕高在大苗山的父母不断打电话催儿子回家

过年,但身无分文的他只能以生意忙为借口敷衍过去,一人躲在房间擦拭辛酸的泪。

“好产品不怕没人要!”春节后,韦仕高再次鼓起勇气,把高频灶推向潜能广阔的县乡市场。也许是幸运降临,只用短短的20多天,韦仕高将所有库存的高频灶一售而空!痛享一回功夫不负有心人的喜悦。

成立公司做实用的厨电产品生意

高频灶被市民疯抢,让韦仕高看到了广阔的市场前景。为了专心创业,他以高于市场价一倍的价格租下了位于柳州市柳邕路新家电市场的店铺。不久后,他成为天禾高频灶的广西区总代理;2013年,他成立了柳州市明明电器集团有限公司,分支机构遍及河池宜州、罗城、三江、融安、融水、来宾、武宣、象州、金秀、南宁、百色等地,专做厨房电器生意。

“奋斗不该停滞,唯有不断努力才能登上新的高度。”韦仕高说,高频灶不是创业的终点,成立公司只是创业的起点。如今,他不断地向新的领域扩展,不仅卖高品质的电饭锅,还代理有“妈妈的味道”的“高思达得”电饭锅,“高思达得”电饭锅是由电器专家陆一铭研发出来的。用普通大米,可煮出口感酥软、喷喷香香的米饭。韦仕高帮助陆一铭申请了国家专利,并协议拿下“高思达得”电饭锅的全部代理权。

韦仕高的公司专卖最高品质且实用的厨电,目的是让百姓用得放心、用得舒心,餐桌生活质量步步提高,韦仕高正在努力让他的创业梦想更加丰满。