

民营曲艺演出团体创新高质量发展对策建议

【要报要点】近年来，我国民营曲艺演出团体呈现出蓬勃生长态势，成为满足人民群众日益增长的精神文化需求的重要组成部分。同时，民营曲艺演出团体也存在曲种发展不平衡、人才培养有待提升、团体经营尚需强化等突出问题。本期要报建议通过加强政策指导、缓解曲种发展不均、强化人才引育等举措，进一步推动民营曲艺演出团体创新高质量发展。

一、民营曲艺演出团体的发展现状

近年来，我国民营曲艺演出团体蓬勃发展，许多民营曲艺演出团体能够紧抓文旅融合发展的历史机遇，在艺术创作上努力追求思想性、艺术性、观赏性的统一，不断发展壮大，走出了一条面向观众、面向市场的发展之路。据统计，截至2024年3月，全国共有有固定演出场所且开展常态化演出的曲艺演出团体181个，各省、自治区、直辖市均有覆盖。其中，民营团体占比超过95%，民营演出团体已经成为全国曲艺演出市场的主力军。以民营曲艺团体发展较好的天津市为例，现有常年开展演出的民营团体30个，涉及演出场所41个。据《天津演艺网》数据统计，2024年上半年全市演出曲艺2663场，观众近8万人次。而进入暑期，伴随着外地游客的暴增，演出场次、票房及观众都在短期内呈现大幅度增加，2个月内全市共演出曲艺2104场，观众超6万人次，体现了文旅融合对曲艺演出市场消费的有力带动作用。

二、当前民营曲艺演出团体在发展中存在的主要问题

（一）曲种发展情况不均

民营曲艺演出团体虽然数量众多，但所涉及的曲种不平衡，呈现出“一超两弱”的局面。“一超”是指相声的受众面、

活跃度、演出市场占有率远超其他曲种。“两弱”包括两方面的情况：一是地方性曲种处于弱势地位；二是说唱类曲艺如鼓曲等处于弱势。以天津市为例，30个民营曲艺演出团体，绝大部分以演出相声为主，仅有极个别团体在演出相声之余搭配演出天津时调、京韵大鼓等其他曲种，观众也更倾向看相声演出。

（二）人才培养有待提升

在人才梯队方面，部分民营曲艺演出团体演员青黄不接，可持续性差。一些团体经营者理念保守，对于演员培养持消极态度，顾虑优秀演员培养后流失风险，故而对人才培养投入有限。对班底演员也力求精简，仅满足于追求现有人员的作用最大化，创新拓展动力不足、人才意识不强，限制了民营曲艺演出团体的进一步发展。

（三）团体经营尚需强化

民营曲艺演出团体应对外界环境变化的抗压力相对较弱，且由于行业积习和演出市场竞争的影响，同曲种、同地区的民营曲艺演出团体相对松散，难以形成演艺院线、剧团联盟等合作共赢机制。除德云社这样规模的团体外，大多数民营曲艺演出团体普遍存在组织架构不够完善、缺乏长远发展规划、演出覆盖局限于一域、演出形式（内容）单一、创新力不足等问题。尤其产业化水平较低，大多数民营团体在创作、营销、传播、演出、服务的演出产业链并未形成或完全打通。

三、助推民营曲艺演出团体高质量发展的对策建议

（一）加强政策指导，助推行业提升

行业主管部门应进一步落实“放管服”改革，加强顶层设计，不断完善和细化相关行业的运行标准和规范，整合分散资源，扩大曲艺传承传播效应，推动艺术普及，保障行业健康快速发展。同时，应充分发挥好各地各级各类曲艺协会、曲艺社团和曲艺组织的功效，当好桥梁、纽带，加强行业管理和自律。

（二）多措并举，缓解曲种发展不均

对于当前存在的民营曲艺演出团体曲种发展不均的情况，需要政府、行业组织、演出团体等多方的共同努力。对于一些受众面相对小的曲艺形式地方政府可通过购买服务或提供场地和经费来支持曲艺演出团体，可在支持政策中予以适当倾斜。行业组织可通过文化推广活动，如举办曲艺比赛、文化类展演展示、进校园活动等形式，增加公众对小众曲艺形式的了解和兴趣。从演出团体自身而言要顺应时代发展潮流，守正创新，提高自身的艺术和欣赏价值，通过网络直播等多渠道扩大宣传，建立起不同曲种、不同团体间的合作网络，共同解决问题，实现资源共享和合作演出。

（三）强化人才引育，激发队伍活力

在发扬好曲艺传统“师带徒”培养模式的基础上，融合现代人才培养机制，如成立专门的培训机构或与艺术院校合作，为民营曲艺演出团体中的人才提供系统的课程。同时加强曲艺学科建设，全面培养曲艺理论、曲艺评论以及相关编辑、策划、营销等曲艺专门人才和表演、创作、理论兼修的综合型人才。民营曲艺演出团体也要设立专门的选拔机制，积极搭建平台，吸引有潜力和热情的年轻人参与，为有才华的人员提供发展和成长的机会。相关行业主管部门和社会团体还应关注和处理长期以来体制外曲艺从业人员参评专业技术职称难的问题，建立全面、客观的评价体系，积极开展和推进曲艺“两新”群体专业技术职称评定工作，激发从业人员活力。

（四）扶持引导曲艺精品力作创作

以彰显时代精神为创作导向，充分发挥曲艺浓缩记录典型人物、重大事件的艺术优势，打造出贴合时代特色、生活色彩浓厚、具有亲和力、感召力的作品。真正深入基层，创作出反映当下群众真实生活和心声的作品。捕捉热门 IP，探索曲艺发展新路径。在取得合法版权的前提下，将“大 IP”转化为曲艺

作品。例如，天津西岸相声会馆创新演出模式，以“相声+戏剧”“相声+音乐”等“相声+”模式相继推出近 20 部原创相声剧，借鉴经典题材，融入现实话题，幽默、辛辣的语言和桥段尤其受到年轻人的喜爱和追捧。

（五）创新文旅品牌促进曲艺发展

面向旅游演艺市场打造的曲艺旅游演艺项目，必须在保持曲艺艺术本色的基础上及时根据观众喜好的变化进行动态调整。例如，天津德云社地处天津著名旅游景区意式风情区内，在保证面向普通观众演出的同时，积极与周边景区融合互动，在日常演出模式之外创建景区（点）演出模式，成为当地新晋网红打卡元素。除此之外，演出团体还应加强品牌建设，在提升老观众黏合度的同时，激活网络中的潜在受众群体，高效吸引合作伙伴和商业赞助，从而产生更强的品牌溢价能力。

采用情况：本文于 2024 年 9 月被《文化和旅游智库要报》采用

供稿单位：天津市艺术研究所、文化和旅游部级社科研究项目

“民营曲艺演出团体的现状与发展研究”课题组