

# 唢呐新声吹绿连绵的黄土高坡

新华社记者 张京品 雷肖霄 邹竞一

寒冬腊月,黄土高原满目苍茫。

站在窑洞前的山坡上,常小川从衣服胸前夹层的口袋里掏出一个崭新的哨片,含在嘴里润开一条细缝,拿起唢呐,吹起一曲《山丹丹开花红艳艳》。

曲调悠扬,音色饱满,他随着旋律恣意舞动,与身后的蓝天黄土融为一体。身旁梨树上挂着一个一个红灯笼,透着浓浓的年味。脚下再不见记忆里尘土飞扬的土路,取而代之的是一条条直通村庄的柏油公路。

常小川的家乡——陕西省榆林市米脂县印斗镇常石畔村,嵌落于黄土高原的沟壑间,曾是陕西省最贫困的区域

之一。国家级非物质文化遗产绥米唢呐中的“常氏流派”便诞生于常石畔村。

据《米脂县志》记载:“唢呐在米脂传沿数百年,形成独具风格的米脂唢呐音乐。印斗乡常石畔村有八代相传的常氏‘唢呐世家’,闻名遐迩……”

在陕北,红白喜事都离不开唢呐。作为“常家班”传承人,每逢春节,常小川都十分忙碌。

“这几天忙着全国秧歌展演的排练,除夕、初一休息两天,从正月初二到正月十二,活儿都排满了。”掰着手指,常小川乐呵呵地说。

2008年,绥米唢呐入选第一批国

家级非物质文化遗产扩展项目名录,拉开了绥米唢呐保护传承的帷幕。经过多年挖掘整理,并邀请专家对绥米唢呐进行长期培训,众多传统唢呐曲牌和技法得到了抢救和恢复。2017年,米脂县组织民间艺人成立陕北规模最大的唢呐打击乐乐团——米脂吹打乐团。

作为乐团中的一员,常小川做梦也没想到,最初为了讨生活而吹的唢呐,竟带他走出了国门。

2019年,新加坡滨海艺术中心。米脂吹打乐团与新加坡华乐团联袂演出《永远的山丹丹》,一曲终了,掌声雷动。“台下那么多人,全都站起来欢呼鼓

掌,太自豪了。”回忆起来,常小川仍难掩激动,“演出结束后,不少外国人来看我们的唢呐长什么样。”

米脂吹打乐团团长任玉鹏介绍,乐团已先后在50多个城市巡演,完成100多场演出,并4次进入国家大剧院。

2024年9月,米脂吹打乐团应邀赴香港文化中心音乐厅,参加陕粤港澳活动周“庆祝中华人民共和国成立75周年”陕港联合演出,再次收获好评。

“我要继续钻研技艺,把唢呐吹得更好,还要把它传承下去!”从黄土高原走向国际舞台,常小川的愿望变得更加多彩。

依托快手直播间

## 内蒙古达人“发展中的惠民”带动大牌年货走进千家万户

晨报融媒记者 杜鹃

春节的年味渐浓,家家户户都开始置办年货。在乌兰察布市卓资县,薛英和薛凯在直播间里忙活了大半个月,总算在1月12日结束了春节前最后一次大促“年货节”的直播,把超130万销售额的年货发往全国各地。

“90后”薛英、“00后”薛凯姐弟俩是快手短视频直播平台的主播,二人一起经营着账号“发展中的惠民”。薛英成为快手主播距今已有5年,“惠民”既是继承了家族做生意的经营理念,也是薛英做主播的初心——给老百姓带来更多实惠。

从最开始带货本地的口碑产品,到跟随快手电商的步伐、参与平台的爆品计划,薛英和薛凯一路走来,始终坚持着为当地民众带来高性价比的好货,也带动内蒙古的特色好物走向全国各地。

### 惠民的主播,才有长久的路可走

2020年,在自家的农村小院里,薛英布置了一个“直播间”,架起一部手机,开始了直播。彼时,直播电商行业尚未走上正轨,薛英只能从零开始,摸索着前进。

靠着此前做供应链销售的经验,薛英练就了识别好价好货的眼力,直播间里的产品质美价廉,慢慢留下了许多铁杆粉丝。渐渐地,不少本地商家开始向她寻求合作。“那时候有不少线下转线上的商家找过来,我会选择一些品质好、出货量大的商家,在直播间帮他们带货。”薛英回忆道。

随着直播电商的发展,薛英也在不断改进直播的模式。虽说是带货,但薛英的直播却更像是一场才艺秀,蒙古族长调、快板、马头琴演奏等各式蒙古族特色表演不断。“用才艺节目穿插着电商带货,大家看得开心,买得也开心。”

粉丝越来越多,薛英的生意理念却始终如一。“长长的路,慢慢地走。用品质和性价比说话,才能把生意的路走得长远。”薛英说,“我们的定位是惠民,在保证品质的基础上,给用户带来实惠的价格。可能产品并不是品类里最好的,但用户拿到手,一定会觉得这钱花得值。”

从本地的牛羊肉等生鲜食品,到服饰家居等生活百货,薛英还在持续丰富

直播间里的商品类目,为民众带来更多样的品质好货。

### 连接更多大牌好货,共享年货爆品

随着账号的影响力不断扩大,成为区域电商带货代表性达人的薛英、薛凯也遇到了发展的瓶颈。

“我们构建起本地产品的优质供应链,但却难以连接到全国性的头部大品牌,直播的货盘难以拓展。”正发愁带货生意困局难解,一次偶然的机遇,薛英和薛凯接触到快手电商的爆品计划,为瓶颈的突破找到了切入点。

据了解,快手电商在年货节期间上线了爆品计划,聚焦用户高需求商品品类,借平台整合销售能力,引入优价供给并叠加平台补贴,将高性价比的潜力爆品与达人进行匹配。

2024年底,薛英和薛凯决定参加爆品计划活动。“我们发现爆品计划涵盖了非常多的优质品牌,并且单品价格极具优势。”当天晚上,薛英团队便驱车两小时,取到了品牌样品,当晚就上架开卖,受到不少用户的欢迎。

在2024年12月21日至2025年1月12日快手电商年货节期间,薛英和薛凯借爆品计划,连接到特仑苏、过入香、荣耀手机、可口可乐、嗨吃家等大品牌,打造直播专场,为粉丝带来爆品计划货盘内的23个爆款商品,销售额超过130万。

“许多老粉丝看到我们和官方携手,也非常开心,说惠民家也开始卖大品牌了。快手官方给了我们很强的背书效果,让用户的信任度更高了。”薛英表示。

不仅如此,在薛英团队的带动下,内蒙古的众多快手达人纷纷加入爆品计划,为更多用户带来大品牌的实惠机制,成了为当地民众汇集优质好物、提升生活品质的“瞭望塔”。

依托快手电商爆品计划等平台强力扶持,薛英和薛凯也对未来的发展有了更强的信心。“后续我们会继续精进视频和直播的内容,提高货盘的质量,为大家带来更多高性价比的好产品!”

蛇年春节将至,惠民家的品质年货也送到了千家万户,陪伴人们共同迎接祥和美满的新年。



正在直播的“发展中的惠民”团队。

(受访者供图)

### 鄂尔多斯市融诚商业投资管理有限公司与鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司债权转让通知暨债务催收联合公告

根据鄂尔多斯市融诚商业投资管理有限公司与鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司签署的《债权资产转让合同》,鄂尔多斯市融诚商业投资管理有限公司已将其对下列债务人及担保人享有的主债权及担保合同项下的全部权益依法转让给鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司。鄂尔多斯市融诚商业投资管理有限公司与鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司联合公告通知各债务人及担保人以及其他相关各方,自公告之日起立即向鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司履行还本付息义务或

承担相应的担保责任。

鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司为以下债权的受让方,现公告要求公告清单所列债务人及其担保人(含相关承债主体、清算主体),自公告之日起立即向鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司履行主债权合同及担保合同约定的还本付息义务或相应的担保责任。特此公告。

鄂尔多斯市融诚商业投资管理有限公司  
鄂尔多斯市中铸石矿业有限责任公司  
2025年1月27日

基准日:2024年8月20日

### 债权资产清单

单位:元

序号	债务企业名称	债权总额(元)	本金(元)	利息(元)	垫付费用(诉讼费、保全费、评估费等)	担保类型	担保情况	诉讼执行情况
1	内蒙古万蒙电业有限公司	13,779,954.01	5,751,779.91	7,948,615.10	79,559.00	保证	保证人:郝飞雄、刘建霞、经志江、田学芳、王虎、王雪梅、郝二雄、秦珍花、折智、郝香爱、李云、周小宁、吴振雄、石锦莉、张博峙、刘红燕、许慧、郝成刚、薛永刚、吕梅	申请执行,已终本