

分钟都卖出去了。记者注意到，游客还完价，陈老板基本都同意了，主打一个速战速决。记者问他，“你的店里旅游工艺品种类特别全，除了兵马俑相关产品，旅游服装鞋帽都有，生意看起来很不错啊？”陈老板表示，七八月是每年销售最好的季节，如果不抓住这个时机，一年的利润就见不到了。所以他的策略是保住本，稍赚点就走货，只要有购买意愿的游客，他都要抓住机会。

陈老板还说，景区外面有很多流动商贩兜售各种工艺纪念品，价格上很乱，对他的店铺冲击也不小。

庞沟组的窑洞民宿

杨晓娟是从西杨村嫁到庞沟村的，她不仅见证了兵马俑旅游的发展繁荣，也成为兵马俑旅游的直接受益者。

身材不高的杨晓娟快人快语，声音脆响，她能用英语和老外直接沟通，也是掌握兵马俑复制手艺的佼佼者，如今做起网络推广销售也得心应手。“我从初中毕业在商业街干销售，到1999年办起秦脉雕塑工艺厂，再到2019年经营秦俑村窑洞民宿庭院，每一次改变都可以用‘死里逃生’来形容。”但杨晓娟坚信办法总比困难多，她坚持下来了。

从秦俑馆向东南方向走500多米，便来到秦唐大道。从一条摆满了高大兵马俑塑像的小路走进去，就能看到秦俑窑洞民宿庭院。路两边盛开的格桑花、非洲菊扮靓每个民宅，整洁有序，一派美丽乡村的景象。杨晓娟领着记者去看她用心布置的14间窑洞民宿，此时正是烈日当头，但一走进窑洞，顿觉习习凉意扑面而来。

14间老窑洞有的是标准间，有的是家庭房。有火坑，也有木床。床上用品，杨晓娟都用的是最好的土织

布，门窗也都用的最好的材料。窑洞庭院的前院是精心装修的新窑洞，后院则保留着两孔老窑洞，青砖铺地、泥巴糊墙。老窑洞主要是供研学使用，在这里可以学习复制兵马俑，了解相关历史知识。

杨晓娟说，民宿一共投入七八百万元，到今年年底贷款就能全部还完。现在大儿子也回来帮忙了，一家人分工明确，她和爱人心里也踏实了许多。

杨晓娟三四岁的时候，她的母亲曾在考古队干活，她就跟着母亲在俑坑里玩。也许是小时候看多了真的兵马俑，后来在复制兵马俑的过程中，她总能很准确地把握兵马俑的神韵。6岁那年国庆节，秦俑馆正式对外开放，一毛钱一张门票，人多得吓人。西杨村人人都学着做起了小生意，有的在景区兜售纪念品，有的在家门口推销土特产。

初中毕业后，杨晓娟也曾有机会到秦俑馆去上班，但就在临上班前几天，哥哥有事，她便到秦俑馆前边帮哥哥卖纪念品，几天下来，她觉得做生意比上班赚钱多，决意不再去上班了，就这样一念之间，错过了进秦俑馆的工作。杨晓娟说，“有时想想也有点后悔，当时去工作了，也许就不会遭受做生意的这么多的磨难，但生活会不会比现在更好呢，谁也说不准。”

生意做了十多年，杨晓娟眼界更宽了，时不时和外国人的接触，也让她逐渐积累了销售资源。她把目光投到了市场前景更好的兵俑复制上。

1999年，杨晓娟夫妻在自家窑院里开办了秦脉雕塑工艺厂，起初只做28公分的小兵马俑，而且主要是做批发。随着做小俑的人越来越多，她又较早地做起高1.95米的大俑复制。她说，小俑做得好，卖得好，才有资本和能力做大俑。做俑要有模具，这样才有自己家的版权。那时，除了复制技术要靠摸索，筹措启动资金也很难。她记得自己借了好多家，才凑了2000元。

杨晓娟说，复制兵马俑要用临潼特有的红色胶泥，否则经过烧制，兵马俑就会开裂。兵马俑复制当时需要经过严格的手续审批，各家的模具都是有版权的，后来这一块好像是放开了。兵马俑的样子主要是根据秦俑馆的画册，不仅要形似更要神似。复制一件成人大小的兵马俑并不容易，做造型、翻模、制泥胎、阴干、焙烧、组装、做旧，需耗时两三个月。俑的铠甲、武器、配饰、面容、发丝，每一个细节都不能马虎，“造型和做旧，最考验功力”。

杨晓娟家接过的最大一个订单是2009年美国加州大学订制的400个兵俑，当时客户的订单还有100个美国大兵俑，这个特殊要求给制作增加了难度。复制产业最红



窑洞民宿里正在跟工作人员学习复制小兵兵马俑的美国游客