

“新农人兴农人”
系列报道(21)

制作笛子、葫芦丝、吉他……

用乐器来致富,她们奏响乡村振兴梦幻曲

今日女报/凤网记者 唐天喜

从兔年初一至今,衡阳市南岳区南岳镇双田村女子成美玲制作的笛子每天都在发货,而在永州市东安县“吉他小镇”,罗琴英家生产的吉他则远销美国、西班牙等欧美国家。一个让人吃惊的数据是,全球60%以上的吉他是在中国生产。

无论是制作传统乐器还是制作西洋乐器,湘妹子在乡村振兴中走出了一条属于自己的路。



扫一扫,
分享给更多人

疫情期间,她家笛子火了

2月5日是元宵节,成美玲发完最后一批笛子货单后,终于可以和家人美美地吃上一碗汤圆了。

“我也没想到从大年初一到元宵节都有人要买笛子。”2月6日,衡山县民族乐器制作协会秘书长成美玲告诉今日女报/凤网记者,从初一到现在,她每天都在发货。

据了解,衡山民族乐器的制作始于唐朝。

在《衡山文化志》中记载,清朝时期便有乐器艺人引进胡琴、笛子的制作技艺,在20世纪90年代中期,从事乐器加工、生产和销售的人数达到几万人。笛子、二胡、葫芦丝如今都属于衡山县的非物质文化遗产,深受人们喜爱。

最初,从小爱唱歌的成美玲想找当地的手艺人学葫芦丝制作,但在当时,不少村民还抱有“教会徒弟、饿死师傅”的观念,拒绝了成美玲,她也只好自学。

“当时就是反复琢磨,不停



成美玲在为她制作的笛子调音。

试错,但做出的葫芦丝比较粗糙。”成美玲回忆,摸索了一年多后,为了提高自家产品的竞争力,她花高薪从云南请来了一个师傅制作,同时自己跟着学习。

那几年,成美玲家的葫芦丝销得很好,请了帮工,不少张家界的客户到南岳来找她进货。她和丈夫还把自己的技术分享给了哥哥和侄儿,赚了钱、买了房的哥哥和侄儿又把技术

分享给了更多人。

做的人多了,葫芦丝制作变成了一个产业,成美玲不再一个人包打天下,大家在制作、调音、销售等方面进行了分工合作,成美玲通常做关键的调音和销售。对于乐器来说,音准、容易吹才能更好卖。成美玲以前晚上经常加班帮别人调音,有时搞到晚上11点多。曾经一对父子分别做起了葫芦丝生意,为了让成美玲先给自己调音,还争吵了起来。

2019年,成美玲决定转行做笛子。原来,在2019年12月5日,即衡山县民族乐器制作协会成立的那天,有人向她建议,当地的葫芦丝价格透明、利润空间低,而笛子会有比较好的未来。当时,当地的一些笛子制作工艺也比较原始,一般不调音。

成美玲在了解当地的情况后,又到素有“中国竹笛之乡”之称的浙江省杭州市余杭区中泰紫荆村考察、进修,并再次用高薪,请师傅到南岳。

“会吹葫芦丝的不会吹笛子。”成美玲告诉今日女报/凤网记者,“葫芦丝只有一个八度,而笛子有三个八度,我头一个月都没能吹响笛子。”

但成美玲有耐心,她决定要学笛子后,坚持每天练习一两个小时,终于把笛子吹响了。

“不调音的竹笛,批发价通常在50元以下。调好音的才能满足客人的需求,才能卖得起价。”成美玲介绍,竹笛的制作工艺十分细腻和严密,前后需要包括选料、烘烤、刮竹皮、锯节、打磨、划线定调、打孔、校音等70多道工序。“做笛子要把竹子烤直,最好是烤成焦黄色,然后去皮、锯节,然后用卡尺测量竹子内径,以确定做G调还是F调或别的调的笛子。”

在成美玲看来,一根好的笛子要在密度、厚度和手感上达到比较理想的状态,通常100根竹笛里能有一两根可以做精品。

能做精品的笛子,在调音

时就要有意识地进行深加工了。“通常是一边打磨一边调音,能准确吹出三个八度。”成美玲介绍,“做好油漆的笛子价格又要高上一两百元。”

此外,成美玲还推出了个性化服务,客人可以要求在笛子上加刻名字、诗句等,增强了笛子的收藏性。

而为了打开笛子的销路,成美玲不但在淘宝等电商平台开店,而且在抖音、快手等社交平台演奏笛子促销。没承想,新冠肺炎疫情期间她家笛子的销量节节攀升,“每天都发货,尤其北方的客户多”,成美玲制作的笛子一支就卖到了数千元。随着衡山县委、县政府对民族传统乐器的重视,衡山县成立了民族乐器制作协会,成美玲说:“这样我们就可以抱团发展,共同做大做强。”

目前,该协会共有会员152人,成员单位13家,制作加工家庭作坊39户,行业从业人员近千人,年总产值达3000万元。

她制作的吉他“弹响”欧美



去年,罗琴英(中)家产的吉他被阿尔坦乐队主唱亚森(右一)带上央视演奏。

吉他,通常被认为是西洋乐器。而你想不到的是,公开数据显示,中国的吉他产量占全球总产量的60%,中国已成为世界最大的吉他生产基地。

这其中就有永州市东安县“吉他小镇”罗琴英的贡献。

“我觉得现在应该全球80%以上的吉他是在中国生产。”2月6日,罗琴英告诉今日女报/凤网记者。

“吉他小镇”指的是东安

县白牙市镇工业园。走进园区,你可以听到不绝于耳的机器轰鸣声,那是工人们正在忙着制作、组装各类吉他,一把把吉他经检验合格后

会运往世界各地。目前,这个园区的4家吉他企业的年出口量在20万把左右,吉他制造业年产值达3.2亿元。

“我们回到东安创业,既有当地政府招商引资的原因,也有不舍的家乡情怀。”罗琴英告诉今日女报/凤网记者,她的老公唐智明是东安人,此前两人在广州打拼了25年,主要生产专业级演奏的古典吉他和民谣吉他,定位为欧美中高端市

场,后来因为家乡良好的投资环境和家乡情结便回来了,“从沿海回到内陆,在物流上无疑增加了成本,但这些无法阻挡我们回乡的脚步”。

2016年11月,歌诺雅乐器作为东安县第一家吉他制造企业入驻东安县白牙市工业园,并在当年实现投产。

回乡投产后,罗琴英首先就遇到了招工难题,“刚回来时,村民不知道当地有工作机会,过年后就继续外出务工”。当地政府了解到情况后,帮忙做了招聘推广,很快就解决了用工难题。

“员工月薪3000-4000元,其中女性会多一些。”罗琴英介绍,中高端吉他制作更注重细节,在面板镶嵌贝壳、拼木、五金配件时,女员工更细致些。

罗琴英本是弹古琴出身,后来却和丈夫做起了吉他生意,“那时纯粹是为了养家糊口”,

但越做越喜欢,尤其是看到能为家乡人解决就业,不让孩子变成留守儿童,更是心生欢喜。

因为看好家乡产业发展前景,罗琴英和丈夫又与人合伙在园区开了一家新的吉他企业,专门做高端产品。

为了打开销路,罗琴英和丈夫每年都会去上海参加中国(上海)国际乐器展览会,这是目前全球展览面积最大的乐器展。在这里,罗琴英可以和世界各地的客商见面,并以过硬的品质赢得客户。

“我们的材料都是进口的。”罗琴英介绍,大多价格昂贵或者有历史的吉他都是上的虫胶漆。因此,她也通常把虫胶漆作为吉他的漆面,每把吉他要做100多次,由于每一次上虫胶漆都需要时间来干燥,所以每把吉他都需要30天左右才能完成整个油漆工序。此外,上好虫胶漆的吉他

还需要在干燥房里放至少15天,以等待虫胶漆里面的酒精完全挥发。这样虫胶就能很好地保护吉他,并且让吉他的声音更好听。

虽说吉他是“西洋乐器”,但是近些年在亚洲却十分普及流行。“现在国内做吉他的也不少,我们希望做大做强自己的品牌,进一步打开国内市场。”罗琴英告诉今日女报/凤网记者,她已分别在西班牙和中国注册了自主品牌“PALLADO”(帕尔拉多)。而在她之后,又有3家吉他企业入驻白牙市镇工业园,大家分工合作,有的定位中高端市场,有的定位大众市场;有的生产古典吉他,有的生产民谣吉他,充分整合资源实现优势互补。

有网友感慨地说:“这应该就是人们常说的‘师夷长技以制夷’吧。”