



# 一座县城里有家大型民族乐器生产基地

## 那把价值120万元的琵琶就诞生在这个北方乐器之都



中青报·中青网见习记者 许子威  
记者 许革  
视频摄制 田嘉硕

春节前夕，位于河北省沧州市肃宁县的乐海乐器有限公司依然忙碌，几十名工人正在轰鸣的机器前井然有序地加工木料。

80后技师宋劲辉在琵琶生产线上细致地打磨、组装。只见他用刨子、铲子、锉刀一点点打磨出琵琶面板上的线条和弧度，在一刨一凿、一推一拉之间，一把被称为“弹拨乐器之王”的琵琶便初见雏形。

“从选材、上背板、上面板、起线，到烘烤、排品、调试，这把琵琶由现代化机器和手工技师共同完成，每一道工序都有极其严格的讲究。”在乐海乐器有限公司，宋劲辉算得上是一位年轻的“老师傅”，学习民族乐器制作十几年，他早已熟悉每一件乐器的制作工艺。其中，最考验技艺的当数一把价值120万元的琵琶，宋劲辉用了3个多月的时间才制作完成。

民族乐器讲究精雕细琢，每件乐器几乎都要经历上百道工序。2024年央视跨年晚会《新国乐飞扬》节目中使用的阮，杭州亚运会开幕式《国风雅韵》中的古筝，都来自这家公司。

从古筝、琵琶到古琴、扬琴，越来越多的90后、00后热衷将雅韵之美融入日常生活，不少10后在年轻一代家长的带动下也把民乐当成了兴趣爱好。民乐的流行让乐海乐器有限公司迎来了“春天”。

### “一定要把民族乐器的声音做到最好”

1月25日，在乐海乐器有限公司的粗加工车间，中青报·中青网记者看到了扬琴、阮、琵琶等民族乐器的加工流水线，上百台智能数控设备通过既定的程序井然有序生产着标准、统一的乐器外形框架。

40年前，乐海乐器有限公司董事长宋从甲还不敢想象，年产量只有几百件的扬琴、古筝、琵琶、阮等手工制作的民族乐器，如今的年销量已超几十万件，甚至远销世界多个国家。在他看来，随着传统技艺与现代科技的“破圈”融合，民族乐器生产革新迭代，这背后既有中华传统文化的崛起，也离不开一代又一代手工技师的坚守与创新。

1983年，机缘巧合之下，27岁的宋从甲发现，马尾是乐器制造的主要原材料之一，长度80cm、90cm、110cm的马尾可以用来制作二胡、板胡等乐器的琴弓，弓子的粗细、软硬直接影响到乐器的音质。以二胡为例，制作一把二胡弓子需要210-250根马尾，如果马尾挑选使用得当则能使拉、推弓的音质更为统一。当时，全国乐器制造业每年至少需要几吨马尾。

宋从甲决定“下海”经商，为北京的一家民族乐器厂制作二胡弓子。那时，宋从甲并不懂乐器，为了制作出标准的弓子，挨个向周边有名的二胡技师请教，苦练手艺。有一次，他背上自己制作的十几把二胡弓子，买了一张前往北京的大巴车票，慕名来到中央音乐学院。他听说，著名的二胡演奏家王国潼就在那里任教。

时至今日，宋从甲向记者描述起叩响王国潼家门的那一刻，依然感慨。“王老师看到门口站了一名陌生的年轻人还有些诧异，但当我拿起几把弓子后，他突然来了兴致，立马邀请我进屋，对这些弓子仔细观察起来。看完之后，他面色有些凝重地说，问题很多啊！”



1月25日，在河北省肃宁县乐海乐器有限公司的生产车间里，一名技师正在对琵琶进行打磨。

本文图片均由中青报·中青网见习记者 许子威摄



1月25日，在河北省肃宁县乐海乐器有限公司的生产车间里，一名工人正在忙碌。



1月25日，在河北省肃宁县乐海乐器有限公司的生产车间里，智能化机器正在运行。

这次拜访没有得到认可，但宋从甲意外获得了很多新知识。比如，为了增加弓毛和琴弦的摩擦力，可以在马尾上擦一些松香；如果弓杆弯曲度不合适，可把弓毛一头脱出，将弓杆在无明火上烘烤……

离开北京之后，宋从甲每天都在思考：怎么处理才能让二胡的声音达到最佳？每改进一版，他都要先请专业技师试用，给产品“找问题”。就这样，经过几十次调整改进之后，宋从甲制作出来的二胡弓子已是周边地区口碑最好的产品，订单量也越来越多。妻子和两个女儿也开始加入制作队伍，但也只局限于家庭小作坊式生产。

直到1992年，宋从甲接到了第一笔大订单——每月为北京民族乐器厂提供1000把二胡弓子。以当时的情况来看，这是根本完不成的任务。宋从甲不想错过这次机会，便开始招募学徒，培训年轻的技师。也正是从这笔订单开始，宋从甲开启了一条民族乐器创业路，厂房也从自家小院升级成了小型加工厂。

随着工厂规模不断扩大，宋从甲又招收了一批会做琵琶、古筝、扬琴等乐器的老师傅，以学徒制的方式，不断培养年轻技师。他记得，创业初期的条件特别艰苦，大部分时候都是由自己背着乐器去大城市找专家，寻找每一件乐器存在的问题和改进方向。

“一定要把民族乐器的声音做到最好。”在宋从甲看来，民族乐器代表的是中华民族的声音，只有将音色、音质、音准做到位才能算得上是一件好乐器。平时，宋从甲鼓励技师们参加民族乐器制作大赛、与业界专家进行技术交流。

他说：“希望通过我们的努力，让民族乐器发出更好听的声音，把中国民族音乐传播到世界的舞台。”

### 民乐正吸引越来越多年轻人加入

一直以来，民族乐器生产都面临一项严峻的挑战：北方气候干燥、南方气候潮湿，一南一北运输就容易导致乐器的腔体开裂变形，再加上与日俱增的市场需求，如何才能提升乐器的品质和生产效率？

### 记者手记

## 见证中国民族乐器生产传承的魅力

□ 许子威 田嘉硕

我们没有想到，一座小县城竟然有这么大型的乐器生产基地。

我们出发前就在商量如何才能用镜头和文字展现中国民族乐器的魅力。直到走进乐海乐器有限公司的生产车间才发现，民族乐器生产的每一处都体现

在乐海的研发部，放着几本关于声学、材料学的书籍。

音乐为何还与物理有关？华中科技大学物理学院教授王顺向记者讲述了一次“跨界”的缘起。2010年，宋从甲决定寻求技术的现代化升级，希望在继承民族乐器优良制作传统的基础上，既保留手工特色，又能完成标准化、模具化、机械化，规避人工生产的不规范性。

乐海在乐器生产上的升级改造，吸引了王顺的兴趣。早些年，王顺就一直在关注乐音和乐律的物理问题研究。他发现，早在100年前，西方就将科学化的概念引进了西洋乐器，但我国流传了几千年的

传统乐器，却一直缺乏系统性、科学性的研究成果。

王顺举例说，每件乐器发出的声音都有独一无二的频谱，就像人类的指纹一样，频谱由乐器本身的构造所决定。西方对西洋乐器的频谱研究已非常深入，比如研发人员可以提前用声学设备记录发音频谱，当乐器出现问题时，就可以按记录的频谱进行改进。这项技术，当时在中国民族乐器的应用几乎为零。

“我们希望建立起属于中国民族乐器的频谱数据库，将这些独一无二的‘指纹’记录下来。”目前，王顺和乐海合作研究的第一件乐器便是阮。他们通过记录不同木材制作的阮，表现出的声音性质，形成木材数据库，进而研究不同木材的重量、含水量、硬度等特性分别会对乐器发声产生的影响。

“科学专业知识将推动中国民族乐器向更远发展。”在王顺看来，要想制作一件好乐器，首先要建立起系统的知识体系，比如：乐器的震动如何产生，乐器的音色与哪些零部件有关。

近些年，乐海联合多位业界艺术家、高校学者组建起了一支研发团队，通过产学研相结合，不断完善生产工艺。

早在2008年，乐海就和中央音乐学院教授、阮演奏家徐阳共同建立了阮研发基地。这件有2000多年历史的乐器，可以细分为高音阮、小阮、中阮、大阮，是各民乐团常用的中低音弹拨乐器。早些年，阮并不像琵琶、古筝一样被大众所熟知。这次合作被徐阳看作是“学术”与“产业”的结合，她希望，民族乐器的前沿科学研究能够真正投入生产应用，为民乐爱好者、专业演奏者源源不断提供满足当下审美需求的产品。

“一种乐器声音和品质的提升，不仅会带动乐器产业的发展，同时还会让表演形式更加多样化，进而吸引更多的人加入。”在徐阳建议下，乐海开始对传统的阮制作工艺进行改良，优化了琴杆、琴弦，同时对指板的宽度、弦距等进行了调整，腔体连接改为齿形榫接工艺。

这次改进拓宽了阮的音乐表现力，还能让演奏技巧得以充分发挥。徐阳说，随着时代发展，中国民族乐器在形制、音色、手感、实用性等方面都有了更高的要求，“未来，希望专业艺术院校、职业乐团与生产企业共同探索出更适合民乐发展、人才培养的新模式”。

最近几年，王顺也明显感觉到，民族乐器生产越来越科学规范了，“除了引入先进的技术辅助生产，还可以利用激光测量手段，提高制作精度，越来越多有知识、有本领、有技术的年轻人开始加入这项事业”。

### 打开乡村就业、美育的“新路子”

目前，乐海乐器有限公司有两个生产基地，占地面积200余亩。尽管有了智能化机器的助力，但民族乐器对手工技艺的

要求依然很高。技师宋劲辉告诉记者，每一把琴都是独一无二的，外观、手感、音质等方面看似简单，制作起来却非常复杂。手工技艺不仅考验技师的木工、雕刻、漆器制作技艺，同时也考验乐感、艺术修养与审美能力。

以琵琶为例，背板用来反射声音，面板则用来振动发声，二者共同组成了琵琶的共鸣箱，其中最为关键一步是“上面板”。面板设定为什么厚度，如何跟背板匹配，直接影响到琵琶的音质。宋劲辉需要边听音色，边用刨子削薄面板，仅这项技术，他足足练习了5年。

在进入乐海之前，宋劲辉是一名“叛逆少年”。一次偶然的机会，他被父亲送去琴厂做学徒。没想到，在这个行当里，他越干越起劲儿，甚至还成了小有名气的技师，薪资也在逐年提升。

改变不仅发生在乐海。近些年，肃宁县打造了乡村乐器产业集群，目前已有乐器相关企业100余家，解决就业岗位1.5万余个，年产扬琴、琵琶、阮、古筝、二胡、古琴、板胡等各类乐器100多万件。在这些与乐器制造、乐器销售、物流电商相关的中小微企业之中，像宋劲辉一样的年轻人还有很多，他们因为民族乐器而走上致富路，也寻到了更有意义的人生方向。

一项由央视公布的数据显示，截至2022年，全国乐器行业规模以上企业227家，同比增长10.19%，其中中国民族乐器类企业营收同比增长12.31%。

2021年，肃宁县被中国轻工业联合会、中国乐器协会授予“中国北方乐器之都”的称号。在国风雅韵的乐章之间，这座小城也奏响了新时代乡村振兴和乡村美育的新篇章。

在距乐海乐器有限公司的不远处，一个占地面积约1万平方米的电商孵化基地，十几名年轻的民族乐器主播正热火朝天“开播”。随着观看民乐演出、学习民族乐器的需求上涨，与乐器相关的网店订单量也在随之上涨，有些店铺的月销售额近400万元。

在肃宁县委办企业常务副主任杨群看来，以乐海为主的头部企业正带动上下游、中小微企业的发展，“通过大力实施‘电商兴县’战略，我们希望赋能民族乐器产业转型升级，同时实现产业集群化、品牌化发展，既帮助年轻人谋求致富路，又能丰富大家的精神文化生活”。

乐器产业发展也为乡村美育打开了“新路子”。2017年，乐海联合肃宁县教育部门大力推广“国乐进校园”工程，通过开展乐器课程、研学活动、文艺演出等活动，促进“乐器+教育”的融合发展。

这两年，乐海为当地中小学音乐教师免费开设了培训课程，由各位签约艺术家进行培训指导，再前往各校教室“上岗”，孩子们不用出校门，就可以参加一堂又一堂专业的民乐课。目前，全县在16所学校开设了民乐课堂。

“乐器生产最终要逐步向乐器文化领域拓展。”杨群觉得，通过建设音乐文化教育中心、乐器文化旅游中心、举办“名家小曲音乐会”“国乐艺术节”等活动，小城市也有了“中国式浪漫”。

如今，已经68岁的宋从甲决定退二线，交由两个女儿管理公司。在他看来，年轻人的新思路和管理视野能够帮助乐海走得更深更实。提及对未来的期待，宋从甲说，“希望通过这些年的努力和改变，能够让越来越多的年轻人喜欢学、愿意学民族乐器，让更多人分享民乐文化”。



扫一扫 看视频

中青报·中青网记者 孟佩佩

### 逐梦乡村

# 台湾小伙林书任和父亲一起坚守大凉山

的地方，但没想到当地道路几乎都是泥土路，路上有驴车、骡车等，十分贫困。”

那时的林书任没想到大凉山会成为他的“第二故乡”。

他到北京大学攻读博士学位时，父亲提出了一个要求，要通过卖他们生产的橄榄油赚取自己的生活费，“你去卖橄榄油，每瓶提成10元”。

林书任开始在繁忙的课业之余奔走各方，靠卖油“养活”自己。因为没有销售经验，最开始他只能拿着一本公司的宣传手册进行介绍推广。后来，专业人士告诉他，国外高品质橄榄油与葡萄酒相似，都是通过感官品鉴的方式来了解产品质量并进行推广。

为此，他专门去意大利学习感官品鉴的方法，并考取了专业品油师的资格证书。回到北京，他开始在一些餐厅、咖啡厅举办品油会。“但大众对于橄榄油能够‘品’的这件事还很不陌生，每次前来参与品油会的人数特别少”。

2016年，北京开始流行各种类型的文创市集。每到周末，他有时跑到三里屯

附近的农夫市集进行贩卖，有时又到各大商场或艺术空间组织的文创市集摆摊。

通过卖橄榄油，他逐渐认识到父亲在大山里发展农业的社会价值。“慢慢地，我也发现了这一产业确实给当地老百姓带来了增收，这也是产业的社会价值。与消费者面对面交流，我们发现其实最打动消费者的还有我们在大凉山的故事。”

在他的建议下，“木都哈尼”品牌正式推出了。让他感慨的是，几乎每年都要前往的大凉山，正在发生着翻天覆地的变化：橄榄油的种植面积增加了，公路修到了村子里，父亲在当地有了很多朋友……

林书任坦言，2020年7月毕业时，他已手握多份offer，“起初还是想留在北京工作，但爸爸快70岁了，他想让我回大凉山帮忙，希望我能帮他圆梦”。

虽然有些小纠结，但他还是选择了大凉山，负责企业的公共关系和品牌运营。“品牌其实很关键，定位也要准，通过品牌可以让别人用很短的时间认识你，企业理念也是品牌可以传递的。”

在林书任看来，“木都哈尼”既代表了民族的火焰，也是民族品牌。“我们希望通过这一可持续发展产业给当地老百姓带来希望，也通过产品带给城市消费者更好的健康选择”。

那时，探索运营两年多的“木都哈尼”已让企业产品获得了不少消费者的认可。可是，让林书任哭笑不得的是，常年很抓技术的父亲，不批准经费进行产品营销推广。

“父亲更重视产品的质量、农业种植技术，包括土地的养护、施用的肥料、病虫害防治等，以及带动更多的当地老百姓通过产业致富。但我觉得，酒香也怕巷子深，橄榄油的品质再好，也要通过讲好品牌故事，让更多消费者了解、选择。”

林书任使用的，橄榄油属于小众物种，与大众家庭使用的豆油、菜籽油等相比，属于外来产品，“要告诉消费者橄榄油的健康功效，这与越来越多人追求的品质生活相契合”。

他只能通过外界的力量反推父亲重视品牌运营，“不管自己多大了，父母总觉

得还是小孩子，很难认可孩子的做法”。

当时，全国各地都在巩固拓展脱贫攻坚成果，全面推进乡村振兴，当地乡镇领导也不断对林春福强调，要重视本地品牌的推广。企业有了新的负责销售的股东加入，林书任说：“我也希望找更多的合作方，而不是自己一个人。”

“父亲那一代人能够把事业从0做到1，这是他们的特点，但我们希望能够从1做到100甚至更大，虽然很难，但这是我们运营企业的愿景。”林书任说。

尽管经受了来自父亲的“阻力”，他还是在努力探索企业的各种运营方式，“橄榄油产业上能被开发的东西还有很多，不只是橄榄油本身，我们也希望不断丰富盈利模式”。

林书任认为，每年修剪下的枝条叶片和加工后剩下的果渣，可以提取出做护肤品的原料，进行再加工，形成更好的循环产业链，也可以基于油橄榄树的种植业，发展乡村文旅项目、打造绿色康养基地等。

如今，他们的企业已带动当地6800

多户农户步入小康生活，当地留守老人也能在产业中找到工作、有所收益。林书任感慨地说：“现在，看到老乡们脸上的笑容，我也备感欣慰，更庆幸父亲当初引导我作出了正确选择。”

这些年，林书任也见证了大凉山的飞速发展。“高速公路的车道变多了，开通了高铁，村镇的道路也修通了，老百姓生活也慢慢富裕了起来，很多人买了汽车，附近的乡镇也会遇到堵车，10年来这里发生了翻天覆地的变化。”

在大凉山的工作中，林书任还逐渐认识到在做产业扶贫之外，教育扶贫也同样重要。“我们联合多个教育集团和基金会定期开展助学活动，希望借助公益的力量来提升当地留守儿童的能力，开拓视野，培养他们成为未来建设家乡的人才，或许有朝一日能够带领他们走出大山，走向世界。”

林春福曾对乡亲们说：“无论怎样都不要怕，因为‘木都哈尼’会一直燃烧在致富的路上。”林书任希望，“未来‘木都哈尼’并不只是代表我们一家企业的橄榄油，也可以把更多凉山的产品带出去。这需要一步一步慢慢走，让品牌承载更多使命”。

来到大陆10多年，他感慨道，“大陆有各项发展政策，有美丽的绿水青山，还有广阔的市场机遇，能够助力我们每个人梦想成真，我也希望通过自己的努力，吸引更多台湾青年到大陆逐梦、圆梦，共同参与到两岸融合发展的大潮中来。”