

白银锻打的理想

——“畬家”银饰创业记

■ 文 / 蓝炯熹

2008年初秋的一天，福建海峡卫视与台湾东森电视台《海峡西岸行·福建情》联合摄制组一行6人，来到位于福建省宁德市蕉城区市郊的一个畬族村。他们前来采访宁德市“盈盛号”金银饰品有限公司——福建省唯一生产畬族传统银饰产品的企业。

摄像机对准了每一个井然有序的车间：熔银机前蓝焰冲腾，一方方银锭顷刻融化；冲床前机体升降，一块块银板锻成了毛坯；车花机刀锋犀利，一件件初制品铸成各式纹饰。随之，在精加工阶段，只见一个个操作者动作敏捷、技艺娴熟，一张张稚气的脸显出耐心与自信。在检验车间，银光闪烁的各式成品正通过最后一道工序包装上路，投入市场。

“盈盛号”的银饰品，品种多样，款式新颖，制作精良，既表现时代潮流，又融入畬族元素。同时，由于价格合理，服务周到，产品不仅深受民族乡村少数民族的青睐，也为广大汉族同胞所欢迎。公司的产品不仅主导了闽东市场，还销往浙江、广东等地。

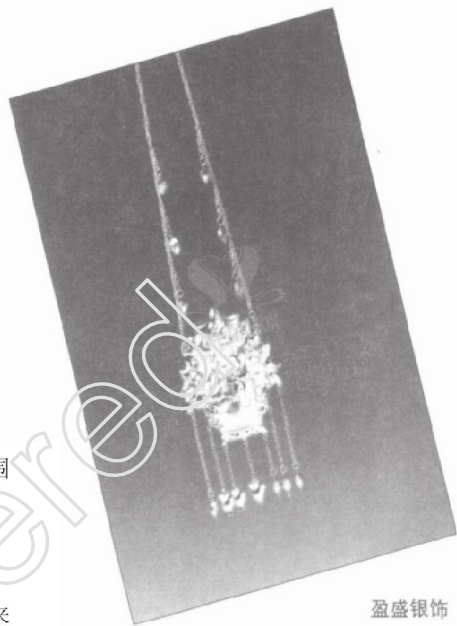
这个以“畬家”为产品名称的

公司，70余员工三分之二来自周围的畬族村庄。

在畬族文化启迪下创业

在20世纪60年代，闽东本来有一家民族定点企业，专事畬族银饰品加工，为集体所有制单位。由于企业品种单一，机制僵化，在80年代后云谲波诡的市场大潮中自然沉沦了。而新世纪之初，脱颖而出的“盈盛号”却羽翼渐丰，充满生机。订单纷至沓来，产品供不应求，产品批发的覆盖面日渐扩大。深圳等地的客商都是先寄来银锭以求加工成品，或先打款而后求货——30出头的总经理林贤学告诉笔者，公司完全进入了良性循环，现在考虑的主要是如何扩大再生产，如何与更多的畬族年轻人一道投身更加广阔的市场。

林贤学和弟弟林陵祥是公司的发起人，他们的故乡在福安、蕉城交界地，背山面海，村名“大获”——肥沃的滩涂和富饶的平原给村民带来了丰厚的收获。村落古老，村民已经不知道村庄肇基者最早开发的时间，但是村中的一座古刹“白莲寺”却是注解历史的符号。据当地明崇



盈盛银饰

祜年间的方志记载，该寺“宋元符创”村落很大，有24个姓氏，是沿海的一个乡村小集市，行商坐贾辐射了远近村落三千余户村民。大获村后的山岭上星星点点散布着9个畬族村落，“金腰带”、“红夏”、“岩下犁”、“下赤”等等，都是富有诗意的村名。林氏兄弟与山上的畬家“细人仔”是打小一起求学、玩耍的好朋友。年长后，应邀参加畬村婚礼，倾听彻夜难眠的畬歌盘唱。林贤学告诉笔者，畬民朴实、忠诚、好客、达观的秉性，令他们肃然起敬，终身难忘。在公司创业的过程中，多亏畬族文化和畬家兄弟助一臂之力。

聪慧的林陵祥负责公司的技术指导与产品开发，他从小在蕉城学艺，又遍访了闽东银饰品制作高人。闽东的银饰品素有特色，久负盛名，民间流传着福宁府（清代宁德市）十大银匠主宰闽东乃至福建北部的半壁江山。10年的学艺生涯，练

就了他高超的技艺。他不满足于现状，不惜成本，到广东、浙江、北京、辽宁等地探求技艺。如今，就是对藏银、景泰蓝等特殊工艺，他也有所研究。新世纪之初，他在家乡创办起小作坊，成员中主要是畲族、孤儿与单亲家庭的孩子，这些人知道工作来之不易，都更加执着、认真、努力。

林贤学从弟弟的小作坊看到了希望，便抽空帮弟弟拓展营销空间，寻求客户。他告诉笔者，那时几乎是每一天挎着背包，包里揣着刚制作的银饰品，搭上凌晨第一班客车到闽东各县的乡镇跑营销。到了目的地后，首先雇一部三轮车，满街打转，打探所有的金银饰品店，顺便在草图上标出店铺所在的街道具体位置，再按图索骥，一路步行，串访店铺，联系业务。当落实了一天的推销成果后，再坐上最后一班车回到家里。他语气轻松地说，那时有的店家根本瞧不起我们，不由分说把我撵出店外。但后来，他们中有的人却成了“盈盛号”的客户与朋友。打开闽东乡镇市场，获取第一份订单，是靠林贤学磨破嘴皮、蹭破脚皮得来的。

初始阶段，技术初成，品种单一，资金不足，销路有限，困难重重。林贤学首先想到的是产品的定位问题。当时闽东市场上大量充斥的是来自外地的低端产品，价格异常便宜。他专程赴闽南银饰业考察，那里几乎全是家庭作坊，家家户户打制银器，主要靠机器冲压，批量生产，劳力成本极低，缺陷却是做工粗糙。林贤学兄弟想，以现有的实力，先立足闽东市场，产品以机器冲压成形，再经人工精心打磨，既讲求数量又注重质量。同时，他们想到在开发产品时一定要有自己的特色。

那时，宁德市委、市政府决定

将挖掘、保护、发展闽东畲族文化作为“文化立市”的战略措施之一。市里成立了由书记、市长与人大主任为组长的闽东抢救与发展畲族文化领导小组，并向全市民族乡村发出了倡议书，要求民族乡村干部群众都来关心此事。市里的举措给了林贤学创新的灵感：畲家的银饰品历来富有特色，造型别致，富有神秘感。由于多种原因，畲族银饰技艺已少人问津，畲家打银师傅更寥若晨星。他们便时时下乡，走家串户，搜求、拍摄了大量的畲族银饰资料。在产品设计中他们始终心存一个理念，即要在闽东汉人传统的银饰品中加入鲜明的时代气息和新鲜的畲族元素，三者交融，在不同产品中又各有侧重。按照预想的思路，他们研发了闽东人最喜爱的八卦镯子、凤凰镯子与天官锁等产品，推向市场。渐渐地，他们赢得了信誉，占领了市场。目前，外地的银饰品已经基本淡出了闽东市场。

“畲家”畲族造

林贤学告诉我：创业路上并非一帆风顺。5年前是企业最困难的时候，几乎濒临倒闭。那时他遭遇车祸，住院两个多月，销路收紧，生产间歇，债务重重，人心浮动。他的一位好心的朋友曾预言，公司可能难以为继了。但是，林贤学和他的伙伴们没有被击垮，而是咬紧牙关，迎难而上。这一个时期，企业进入了生死攸关的时刻。

那时，林贤学坚信：银饰品产业不是夕阳产业，而是既古老又年轻的产业。只要发展思路正确，市场对路，继续注入资金，继续开发产品，继续拓展市场，企业完全可以渡过难关。他又说：家乡的父老乡亲满怀希望，我们不能辜负他们；同乡的青年人跟我一起创业，不能

撇下他们！

林贤学年纪不大，但总是显得从容镇定，成熟老练，在风雨中成为企业当然的主心骨。在那场危机中，有人动摇了，走了，没有坚持下来；可是，畲族年轻人却都没有走，留在林贤学身边，始终对他充满信心。林贤学说：我从这些畲族年轻人的言行举止中，汲取了力量和信心。

历经了风雨，林贤学的“畲家”银饰终于用自己的200多个品种，牢牢占据了闽东的市场。谈起成功的秘诀，林贤学不假思索地说：“很重要的一点，是我得益于畲族文化，得益于畲族乡亲。我是有幸的，我与畲族有着不解之缘！”林贤学很热爱畲族文化，一有时间，他就会邀请几个朋友到畲族乡村，领略畲家风光。由于职业习惯，他特别喜爱畲族银饰品，一旦发现，他会高价求购，千方百计收集到手。他还当着我的面，跟他的女朋友打趣道：“咱们早几年订婚，要不，我会娶一个畲家妹子！”

霞浦县畲族村民雷金花当上了党的十七大代表，盈盛公司特地赶制了三天两夜，为她准备了一套传统的银饰品，并经过蕉城区民族宗教局，送到了她的手上。后来雷金花告诉林贤学：那顶凤冠太华丽了，起先她不敢戴，还是福建省委书记卢展工极力鼓励她，她才戴上。在十七大会场上，许多记者、代表都找她合影。

今年春节后，企业扩容，林贤学决定全部招收畲族青年，在畲族乡村张贴了60多份招工广告。又有一批来自畲族乡村的畲家年轻人，加入了这个创业的团队，共同打造“畲家”银饰品牌。林贤学说：我们的宗旨就是，让畲族人用自己的手，使“畲家”成为畲族银饰品的龙头企业。