

撩开佛耳湖镇的神秘面纱之三 蜂业发展

蜂业是长葛市佛耳湖镇的一个特色经济,始于唐宋,兴于明清。

蜂业是长葛市佛耳湖镇的一个特色经济,始于唐宋,兴于明清。随着岁月的变迁,佛耳湖镇已经成为全国最大的蜂产品集散地、全国最大的养蜂机具生产基地。

佛耳湖镇的尚庄村曾经连续两年被农业农村部授予“全国乡村特色产业亿元村”的称号,这里有超过一半的村民从事电商行业,年电商交易额超过8亿元。

如果说佛耳湖镇的蜂业发展,这些跳动的数字最具说服力。

其实,佛耳湖镇能成为全国最大的蜂产品集散地,其背后还蕴藏着数不清的传奇故事。

11月12日,记者带您了解佛耳湖镇蜂业发展的前世今生。



蜂业小镇 资料图片

一根扁担“挑”出甜蜜生活

蜂业始于唐宋,兴于明清

到过佛耳湖镇的人都知道,这里没有大面积的洋槐和枣树,没有大面积的油菜种植,也就是说,此地并不适合养群蜂。

那么,既然这里自然环境并不适合养蜂,究竟是什么原因,让佛耳湖镇上万人投身这甜蜜的事业,并打造了蜂产品这个大产业呢?

“任何事物的发生,或多或少都有点儿根系血脉,都有点儿历史渊源。”参与《佛耳湖镇志》编纂、佛耳湖镇办公室主任李亚斌说,据史料记载,佛耳湖镇一带蜂业的发展始于唐朝,兴于明清。不过,那时只是少数人散养点儿蜜蜂养家

糊口,到清朝末期才有人学会用蜂蜡制作巢础。

100多年前,佛耳湖镇人就开始肩挑车拉地在全国寻找养蜂人,收购产品的同时售卖一些简单的养蜂工具。巢础即蜜蜂的窝巢,用老脾和旧蜂蜡加工而成,销给全国各地的养蜂人。

20世纪70年代末,改革开放的春风吹遍神州大地。

富有创新精神的佛耳湖镇人想起了当地祖辈遗传下来的蜂产品生意——加工巢础。谁也没想到,就是这种似乎不起眼的小生意,历经改革开放40年,竟带动了当地一个大产

业,把加工巢础单一的买卖发展到蜂蜜、蜂王浆、蜂蜡、蜂胶、花粉等所有蜂产品的生产加工。

由最初的肩扛担挑走四方,到拥有蜂产品企业230多家、从业人员2万多人、年实现销售收入30多亿元、年出口额7000万美元,成了全国最大的蜂产品集散地。

河南蜂业商会会长杨宝科在一次全国蜂业大会上曾自豪地说:“‘长葛蜂胶’‘长葛枣花蜜’被国家批准为地理标志保护产品,一个行业出现两个标志产品难能可贵。”

一根扁担的故事

1983年4月的一天,佛耳湖镇东岗李村一组的旧牲口棚里响起一阵鞭炮声,红色的鞭炮纸屑散落在屋前金黄色的油菜花上。

人们好奇地驻足观看,见一组村民李满长手执10多米长的鞭炮绕屋燃放,仿佛一夜间,4间破旧的牲口屋变了样。

一口大锅,一个木制的榨蜡机,一台巢础机,4个年轻人,这就是佛耳湖镇第一家个人创办的蜂产品加工厂的全部家当和员工。

李满长和他的“春秋巢础厂”成立了。村里所有人包括李满长自己都没想到,就是这4间旧牲口屋,托起了他致富的梦,日后成为中国乃至世界销售蜂蜡的第一大户,成为中国蜂产品协会蜂蜡专委会主任。

谈起创业史,李满长脸上带着微笑,眼里

闪着泪光。

1978年,15岁初中毕业的李满长因家里穷没再继续学业,和大多数人一样成了生产队的一员劳力,因没有力气干农活儿,家里人便让他跟着亲戚卖巢础。其实卖巢础也不是轻快活儿,用扁担挑着几十公斤巢础到十多公里外的车站,然后坐车到外省大山里找养蜂的人去卖。

直到现在,李满长还记得第一次到的地方是山西运城,亲戚带着他找了一个很便宜的旅馆住下,然后就每人租了一辆自行车进大山寻找养蜂人。

他们翻山越岭,每天都要骑百十公里的山路。

那一趟,他赚了17块钱。兜里揣着小手巾

包着的毛钱硬币,李满长异常兴奋,这也是他第一次“做生意”赚的钱。

“就这样跑了4年多,我手里有600多块钱的存款,于是开始盘算着自己办厂。”李满长说,那年他刚满20岁。

凭着那份胆识和眼光,李满长的长兴蜂业公司一直在快车道上奔跑着。1986年,同行业第一通过互联网跨境电商,当年出口到德国14吨蜂蜡,创汇3万美金;2001年,取得河南省蜂产品行业首家直接进出口权,不再依赖外贸出口;2005年,把蜂王浆带进欧盟和日本市场,并在欧盟注册公司;2012年,把蜂机具出口到国外;年出口蜂蜡3600吨,花粉300吨,蜂胶60吨,成为全球蜂产品行业名副其实的“大哥大”。

电商,插上了飞遍全球的金翅膀

坐在家里就接到订单,不出村头就收到了货款,这对长葛市从事蜂产品产业的村民来说,从天方夜谭变为现实。

2012年,佛耳湖镇尚庄村驶进一辆邮政物流车,车停在尚晓龙家门口,几百件蜂机具被随机拉走,在人们的疑问和猜测中,尚晓龙说出了他通过电商卖产品的过程。

一石击激起千层波,尚晓龙坐在家里通过

互联网卖产品的消息迅速在当地传开,一家、两家……在不到半年的时间内,周围几个村子冒出数百家电商户,有企业的通过电商销售产品,没企业的通过赊账方式在网上销售蜂产品。当地有点儿头脑的人,纷纷仿效做起了电商。仅尚庄村,物流车就由最初的一辆发展到每天4辆车进村拉货。

佛耳湖镇岗李村不足500户人家,几乎家家户户都从事蜂产品业务。

据不完全统计,全村有150多人专门从事蜂产品网上销售,摇蜜机、蜂箱、巢框等各类蜂机具电销每年达1亿多元,这个村的电商以惊人的速度发展,被阿里巴巴集团誉为“岗李现象”。

以岗李村为中心辐射的方圆几个村子,拥有大小淘宝店近千家,每天物流走货4万多件,年销售收入为5亿多元。

一吨吨蜂产品,一箱箱蜂机具从这个当年贫穷的土地上走向全国,发往全世界……

年出口蜂蜡6000多吨,占全国出口量的70%;蜂胶180吨,占全国出口量60%;蜂蜜7000吨,占全国出口量20%;200多种蜂机具走向20多个国家和地区,占全国出口量的95%以上;2万大军从事蜂产品行业年销售收入30多亿,7家蜂产品企业取得了进出口自营权……

就这样,在这个地处中原不足30平方公里的佛耳湖镇,创造出一串串神奇的数字,做大做强了蜂产品这个行业。